طلسم عمل
یا
حُسن معاشرت

مرتبہ جناب
سیّد مجتبیٰ حسن، بی اے

باهتمام محمد جواد
نظامی پریس لکھنؤ ۱۹۲۰ء
میں چھپی

قیمت عہ

کاروبار میں ترقی کرنے کا اہم راز

تسخیر قلوب کے نفسیاتی اصول

دنیا کے سربرآوردہ تاجروں، کامیاب پیشہ وروں، اور ممتاز لیڈروں کے عملی تجربات اور سچی مثالیں

گاہکوں کو موہ لینے، تجارت کو فروغ دینے، اپنے ماتحتوں میں سرگرمی عمل پیدا کرنے۔ لوگوں پر رسوخ قائم کرکے اُن سے نباہنے، اُن کو اپنا ہم خیال کرنے اپنی طرف مائل کرنے اُن سے بہترین تعلقات قائم کرنے اور اپنے خفتہ استعداد کو برسرکار لانے کے لئے اِس کتاب کے زریں اصول اور ہدایات پر عمل کیجئے۔

تجارت پیشہ اصحاب، بیمہ ایجنٹ، بیرسٹر وکیل، ڈاکٹر حکیم، طلاب، ملازمین سرکاری وغیرسرکاری مختصر یہ کہ ہر طبقہ ہر قوم اور ہر فرد کے لئے یکساں مفید ہے

تعارف

زبان اُردو کا اسلوب بیان و انداز تخئیل ایک مخصوص حیثیت رکھتا ہے۔ اس وجہ سے ایک زبان کے خیالات کا دوسری زبان میں منتقل کرنا جسکو ترجمانی کہتے ہیں بہت ہی دشوار کام ہے، لیکن مجھے اس کتاب موسومہ "طلسم عمل" یا "حسن معاشرت" کو دیکھ کر بیحد حیرت ہوئی کہ فاضل مترجم نے اقتباسات انگریزی کا اس بے تکلفی سے ترجمہ کیا ہے کہ اصل کتاب کی لطافت میں مطلقاً فرق آنے نہیں پایا۔ یہ ترجمہ اُردو داں طبقہ کیلئے نہایت مفید کارآمد ہے جس میں نئی اور پرانی دنیا کے مذاق کو ملا کر مترجم نے پیش کیا ہے۔ میں خلوص دل سے فاضل مترجم کو ان کی کامیابی پر مبارکباد دیتا ہوں۔

نیاز کیش

(لسان القوم) صفی عفی عنہ

۱۴ جون سنہ ۱۹۴۰ء

فہرس مضامین

حصہ چہارم

عرض حال

فلسفہ میرے تعلیمی نصاب کا ایک جزو تھا، اس لئے مجھے اس شعبہ علم سے خاص دلچسپی ہے۔ فلسفہ کو علم نفسیات سے قریبی تعلق ہے اور انسان کے باہمی تعلقات و معاشرت زندگی کی روح رواں اسی نفسیات کے اصول پر ہیں۔

موجودہ زمانہ میں خاص طور پر اس علم کا عملی استعمال انسانی زندگی کے ہر شعبہ میں بڑے زور شور سے ہو رہا ہے اور وہی انسان اکثر و بیشتر بہت زیادہ کامیاب نظر آتا ہے جس نے اِس راز کو سمجھ لیا ہے۔

عملی نفسیات پر کوئی مفید کتاب جس کی آج کل ضرورت ہے میری نظر سے اردو زبان میں نہیں گذری۔ مجھ کو بہت دنوں سے ایسی کتاب کی تلاش تھی۔ اسی دوران میں ڈیل کارنیگی کی مرتبہ امریکہ کی مطبوعہ ایک انگریزی کتاب "حصول دوستی اور عام اثر خیزی" کے موضوع پر مجھے پڑھنے کا موقع ملا یہ کتاب اتنی دلچسپ اور مفید اور اپنی قسم کی نئی معلوم ہوئی کہ میں نے اپنے شوق

کی تشنگی کو سیراب کرنے کے لئے کہیں کہیں سے مفہوم کو اُردو کے سانچے میں ڈھال دیا۔ کہیں ترجمہ کیا اور ہندوستان کی معاشرت کے لئے جو عنوان اردو میں دلپسند معلوم ہوا۔ اس طرح میں نے اس کو مرتب کیا۔ اس سلسلہ میں مجھے بہت سے راحت کے گھنٹوں اور بہت سی راتوں کی نیند کو خیرباد کہنا پڑا اور اس وقت تک دم نہ لیا جب تک کہ اس ترجمہ کو ختم نہ کرلیا۔

مجھے نہ تو نام و نمود کی ہوس ہے اور نہ اسکی نشر و اشاعت کا موقع، خدا بھلا کرے ان حضرات کا جنھوں نے اس کے چھپوانیکو ایک رفاہ عام کا کام سمجھا اور مجھ سے خواہش ظاہر کی، کہ میں بھی کچھ عرض حال کے طور پر لکھدوں۔

اصل کتاب کے ذی علم مصنف مسٹر ڈیل کارنگی علم النفس کے بہترین عالم اور ادارہ تعلیمی فلسفہ معاشرت کے صدر ہیں۔ بحیثیت ماہر فن انھوں نے انسانی زندگی کے ہر شعبہ کا بہت گہری نظر سے مطالعہ کیا ہے۔ اس کتاب کی ترتیب اور تہذیب میں مصنف موصوف نے بہت دلچسپ طریقہ یہ اختیار کیا ہے کہ جو خاص اور ضروری باتیں زندگی اور کاروبار کے ہر شعبہ کو مفید بنانے میں معین سمجھی گئیں انھیں چن لیا اور پھر اس کے متعلق عقلائے روزگار کے عملی کارنامے مثالی طور پر بڑی محنت سے تلاش کرکے ان نظریوں کی تائید میں اضافہ کردیے جس سے کتاب بے حد دلچسپ

اور مفید ہوگئی۔

یہ کتاب رنگا رنگ معاشرتی پھولوں کا گلدستہ ہے۔ اور اسی بات کو مدنظر رکھکر معلوم ہوتا ہے کہ مولانا صفی صاحب مدظلہ نے جو ہندوستان کے مسلم الثبوت شاعر اور ادیب ہیں۔ اس کا نام "حُسنِ معاشرت" تجویز فرمایا۔

مصنف موصوف نے مقدمہ میں لکھا ہے کہ گذشتہ ۲۵ سال میں امریکہ جیسے تجارتی اور علمی مرکز سے دولاکھ سے اوپر اوپر مختلف اقسام کی کتابیں شایع ہوئیں اور سب سے بڑے ناشر کتب کا قول ہے کہ ۵۰ سال کے تجربے سے یہ ظاہر ہوا کہ ہر آٹھ کتابوں میں سات پر جو روپیہ صرف ہوا وہ گویا ضایع ہوا، باوجود اس کے نہیں معلوم موجودہ کتاب میں کون سی دلکشی تھی کہ انگریزی زبان میں ستمبر ۱۹۳۸ء تک اس کتاب کی ۴۳ بار اشاعت ہوئی اور ۸ لاکھ ۸۰ ہزار نسخے ہاتھوں ہاتھ بک گئے، کتاب کا موضوع جسقدر اہم اور ضروری ہے اتنا ہی اردو کے سرمایہ میں اس کے اصطلاحات اور مطالب کے لئے الفاظ کا ذخیرہ کم۔ یہی وجہ ہے کہ اس کتاب کے ترجمہ میں کافی دقتوں کا سامنا ہوا۔

یہ بڑی ناشکری ہوگی اگر میں اس کا ذکر نہ کروں کہ اس ترجمہ کے مسودہ کی صحت اور زبان کو دلچسپ بنانے میں جناب سید اطہر حسین صاحب جعفری سیاح ممالک اسلامی اور پروفیسر علوم والسنۂ مشرقیہ، ہندوستان کے

مشہور جرنلسٹ جناب قتیل صاحب، اردو کے اسکالر سید علی حسنین صاحب زیبا اور ایک کہنہ مشق ممتاز ادیب نے مجھے بہت مدد دی۔ ایم۔ الیف آفندی بھی خاص طور پر شکریہ کے مستحق ہیں کہ مسودات کو صاف کرنے میں انھوں نے محنت شاقہ اٹھائی اور غیر ارادی طور پر اس کتاب کے ایک زریں اصول پر عمل کیا یعنی یہ کہ اپنے اغراض کو پس انداز کرتے ہوئے دوسروں کے معاملات میں دلچسپی لینا چاہیئے۔

یہ میری پہلی علمی خدمت ہے ممکن ہے کہ زبان اردو کی ترقی کے سلسلے میں میرا یہ اقدام خوشنما انداز میں نہ ہو۔ پھر بھی ارادہ خلوص و نیک نیتی سے وابستہ ہے اور شاید یہی وجہ میرے ترجمہ کی خامیوں کے لیئے پردہ پوش ہو جائے۔

سید مجتبیٰ حسن جونپوری

محررہ ۱۵ جون ۱۹۴۰ء

اظہار خیال

علمی ترقیوں میں موجودہ یورپ کے ہاتھوں جو شاخ سب سے زیادہ کارآمد ہو کر بہت نمایاں ہوئی وہ فلسفہ کا وہ حصہ ہے جسے نفسیات (سائکالوجی) کہتے ہیں۔

نفسیات وہ کیفیتیں اور حالتیں ہیں جو انسان کے نفس یا طبیعت پر جذبات کے چڑھاؤ اُتار سے گذرتی ہیں اور وہی اُبھرتی ہیں۔ فلسفے کا یہ رُخ اگرچہ پرانے فلسفے میں موجود تھا مگر ایک معمولی جزو تھا، اُسے خاص اہمیت نہیں تھی، پچھلی تصنیفوں میں فلسفے کے جزئیات کے ساتھ اس شعبہ پر بھی جزوی روشنی پڑجاتی تھی اور بس۔ علامہ ابن خلدون نے اپنے مشہور مقدمۂ تاریخ میں کچھ مجمل و مختصر بیان اور اشارے کئے ہیں۔ موجودہ زمانے میں اس کی طرف غیر معمولی توجہ اور اس کی اہمیت اور ضرورت پر خاص نگاہ ڈالی گئی اور اس شاخ کو ایک مستقل علم بنا کر جدید فلسفہ کی ایک عالیشان عمارت کھڑی کر دی گئی۔ اس شعبہ کو اتنی ترقی دی گئی کہ فلسفے کے اور شعبے پیچھے رہ گئے اور اسے عروج کمال کی اونچی چوٹی تک پہونچا دیا گیا یعنے شرح طبع تکا یہ خیال کیفیت سے خالی

نہیں کہ فلسفے میں جو کچھ لطافت ہے وہ نفسیات میں ہے ورنہ اس کے اندر چھپنے ہوئے دماغ اور جھاک کے سوا رکھا ہی کیا ہے، دامنِ دانش سے یہ گستاخی بے ادبانہ ہے مگر تیز طبیعتیں آمد کے وقت نچلی نہیں بیٹھ سکتیں اور یہ بھی نفسیات کی ایک چُبھتی جھلک ہے۔

زمانہ کے روشن دماغوں کا سب سے بڑا کارنامہ یہ ہے کہ انھوں نے نفسیات کو علمی حد سے ترقی دیکر عملی جد و جہد تک پہونچا دیا (پریکٹیکل سائیکالوجی) المانیہ کی درسگاہوں نے اس میں نمایاں حصہ لیا۔ یورپ کے فکر و تلاش والوں نے اس سے بڑے بڑے کام نکالے۔ فرویڈ اور جنگ ایسے محققین نے اور چار چاند لگا دئے، فرنگستانیوں کے دنیا پر چھا جانے میں نفسیات کے عملی کارناموں نے طلسمی کارگذاریاں دکھائی ہیں، انھوں نے نفسیات کے مسئلوں پر غور کرکے انسان کے دلی دماغی میلان کا درست اندازہ کیا، اُس کے اُبھار اور دباؤ کی وجہیں پہچانیں اور آدمی کی نفسانی کمزوریوں کے ہر رخ کو خوب سمجھا، ان اصولوں کی مدد سے دنیا کے ملکوں اور گروہوں کے عروج و زوال کا راز ڈھونڈھا اور قوموں کے بننے بگڑنے کا سبب کرید کرید کر نکالا، وہ جوں جوں ان ہتھیاروں سے مسلح ہوتے گئے، اپنی ملکی اصلاح انھیں اصولوں پر کرتے گئے اور مشرق کی سوتی ہوئی قوموں سے اس اصول پر کاربند ہوکر تجارتی کھیل کھیلے۔ تجارت کے میدان میں نفسیات کے متھکنڈوں

نے جادو کا کام کیا اور نفسیات کی مہارت نے ملکوں اور قوموں کے کاروبار کو چٹکلوں میں جہاں جس طرح چاہا الٹ پلٹ کر دیا، یہی اصول تھے جنھوں نے یورپ کے مشاق تاجروں کو دنیا کی ہر ایک منڈی پر پورا قابو دلوا دیا اور ہر ملک کی ضرورتوں اور خواہشوں کا بہی کھاتا کھول کر سامنے رکھ دیا، اسی کی بدولت ہوشیار تاجروں پر یہ بھید بھی کھلا کہ تجارت کی ڈوروں سے سیاسیات کے دھاگے بھی الجھے ہوئے ہیں۔ اور ان تاروں کو کھینچ تان کر وہ تمدن اور اقتصادیات کی باگ بھی پکڑ سکتے ہیں۔ انھیں رشتوں سے دل و دماغ کے سلجھاؤ پر بھی اثر ڈال سکتے ہیں اور سیاسیات کی چوٹی بھی اُن کے ہاتھ میں آسکتی ہے۔

زمانہ کی حالت بتا رہی ہے کہ جس ملک و قوم کو ترقی کی طرف قدم بڑھانا ہے اُسے نفسیات سے باخبر ہو کر چلنا چاہیئے، انسان کے باہمی تعلقات کا انحصار اصول نفسیات پر ہے چاہے وہ اس سے واقف ہو یا نہ ہو، کامیابی ناکامیابی، ترقی یا تنزلی، صحت یا بیماری، نفس کی پاکیزگی یا تاریکی، شہرت یا گمنامی، قوائے جسمانی اور روحانی کا عروج و زوال غرض ہر شعبۂ زندگی نفسیات سے وابستہ ہے۔

ٹھیک ایسے وقت میں جبکہ ہندوستان انقلابی دور میں ہے اور آگے بڑھنے کیلئے بے چین ہے ڈیل کارنیگی کی کتاب ترجمہ ہو کر اس کم علمی کے اندھیرے میں شمع ہدایت کا کام دیگی اور بہت فائدہ مند ثابت ہوگی، اس کتاب میں نفسیات کے

مسئلوں کو بہت سہل اور عام فہم کر کے پیش کیا گیا ہے نفسیات کے اصول پر انسانی زندگی کے مختلف شعبوں سے بحث کی گئی ہے اور ہر رنگ اور مذاق کے لیے اس کتاب کو نفع بخش بنانے کی کوشش کیگئی ہے، بڑی خوبی یہ ہے کہ اس میں مثالی واقعات سے نفسیات کی کیفیتوں کو نمایاں کر کے دکھایا ہے۔ اور تصویریں کھینچدی ہیں۔

کوئی سبق جتنا علمی اور مثالی رُخ کو اجالتا ہے وہ اتنا ہی جلد سے جلد دل میں بیٹھ جاتا ہے اور پھر نہیں بھولتا۔

ہلکی زبان میں اتنے عمدہ اور باکار مضامین کا آجانا یقیناً ایک علمی خزانے کے ہاتھ لگ جانے سے کم نہیں۔

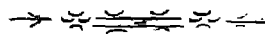
اپنے ہونہار علم دوست عزیز اور لائق مترجم کو مسرت اور برکت کا ہدیہ پیش کرتا ہوں کہ عام معلومات کیلئے بہت کام کا اضافہ کیا اور اپنے علمی مشاغل میں ایک سودمند تحفہ بہم کر دیا۔ اس قسم کی کتابوں کی ملک میں بہت ضرورت مگر نمایاں قحط ہے۔ ترجمہ میں جو محنت و وقت صرف ہوا وہ یقیناً انمول ہے اور اسکی دشواریوں کو وہی جان سکتے ہیں جو ان الجھنوں میں پڑ چکے ہیں۔

خدا انکی عمر و صحت و اطمینان اور نیک توفیق میں برکت دے۔

جون ۱۹۴۰ء

ذرۂ خاک پاک شیراز ہند جونپور مرحوم
سید علی ضامن ترمذی

نام آوری کا سہل الحصول طریقہ

از لاول ٹامس

آخر جنوری میں جب کہ سردی بہت زوروں پر تھی ایک شب کو نیو یارک کے ایک ممتاز ہوٹل کے کشادہ ہال میں تقریباً ڈھائی ہزار مردوں اور عورتوں کا اجتماع تھا، ساڑھے سات بجتے بجتے تل رکھنے کی بھی جگہ نہ تھی، ۹ بجے تک لوگوں کی آمد کا سلسلہ برابر جاری رہا۔ یہاں تک کہ دیکھتے ہی دیکھتے اُس ہوٹل کا وسیع بالاخانہ بھی کھچا کھچ بھر گیا، کھڑے رہنے کو بھی مشکل سے جگہ ملتی تھی، مگر اس پر بھی صدہا آدمی ایسے تھے جو دن بھر کی محنت و مشقت سے چور ہونے کے باوجود کامل ۲½ گھنٹے تک کھڑے رہے، یہ کیوں؟ کیا کسی نامی بازیگر کا تماشا تھا، یا کوئی نمائش؟ بائیسکل کی شش روزہ دوڑ تھی، یا کسی مشہور ممثلہ (ایکٹرس) کی آمد آمد؟ نہیں یہ کچھ بھی نہ تھا، بلکہ یہ لوگ اخبار کا ایک اشتہار پڑھ کر دوڑ پڑے تھے، دو دن پہلے امریکہ کے ایک مشہور اخبار میں پورے صفحہ کا اشتہار

حسب ذیل مضمون کا شائع ہوا تھا :-

" اپنی آمدنی میں اضافہ کرو، مؤثر طور سے تقریر کرنے اور لیڈر بننے کا طریقہ سیکھو "

بس اتنی سی بات تھی مگر اس میں کچھ اس قیامت کا جذب تھا کہ اُس کورڈہ اور پھر ایسے کساد بازاری کے زمانے میں جب کہ کتنے ہی محتاجوں کو باضابطہ امداد دی جا رہی تھی، ڈہائی ہزار آدمی اپنا گھر بار چھوڑ کر وہاں جمع ہو گئے۔ اس مجمع میں بہت سے اونچے طبقے کے بزنس لوگ بھی تھے جن کی آمدنی چھ ہزار سالانہ سے لے کر ۲½ لاکھ سالانہ تک تھی، یہ سب لوگ اس لیے یہاں جمع ہوئے تھے کہ تعلیمگاہ ڈیل کارنیگی کی طرف سے، جس کا نصب العین لوگوں کو مؤثر طرز تقریر اور انسانی تعلقات کی تعلیم دینا ہے جو سلسلۂ تقاریر " مؤثر طرز تقریر اور کاروبار میں اشخاص متعلقہ سے رسوخ قائم کرنے " کے مسئلہ پر شروع کیا گیا تھا اُس کی سب سے پہلی تقریر سنیں جو کہ جدید ترین اور عملی تھی، کیا ان لوگوں کو بھی کچھ سیکھنے کی ضرورت تھی ؟ بظاہر تو کوئی ضرورت نہ تھی اس لیے کہ یہی تعلیم ۲۴ سال کے اندر ۱۵ ہزار کاروباری اور پیشہ ور لوگوں اور مختلف کمپنیوں کے اہلکاروں کو دی جا چکی تھی۔

اسکول اور کالج چھوڑنے کے دس یا بیس سال بعد بھی اگر ان لوگوں کو اس قسم کی تعلیم کی ضرورت تھی تو اسکے معنی یہ ہوئے کہ نصاب تعلیم ناقص ہے۔ در اصل سوال یہ در پیش تھا کہ نوجوانوں کو کس قسم کی تعلیم کی ضرورت ہے

اس کا صحیح جواب دینے کے لیے امریکہ کی ایک تعلیمی انجمن نے زرکثیر (۲۵ ہزار ڈالر) صرف کرکے ۲ سال کے جائزہ اور تحقیقات کے بعد معلوم کیا کہ سب سے مقدم چیز اُن کے لیے تندرستی ہے پھر اُس کے بعد دوسرے درجہ پر لوگوں سے بہترین تعلقات کا پیدا کرنا اور اُن پر اپنا رسوخ قائم کرکے اُن کے ساتھ نبھانے کا طریقہ معلوم کرنا ہے، عام طور پر نوجوان یہ نہیں چاہتے کہ زبردست مقررین جائیں یا علم نفسیات پر مدلل اور مفصل بحث کرنے کا اصول معلوم کریں بلکہ وہ ایسے عملی ہدایات کے محتاج ہیں جو اُن کے کاروبار میں، اُمور خانہ داری میں، یا لوگوں کے ساتھ بہترین تعلقات پیدا کرنے میں مدد دیں، چنانچہ اس ضرورت کو پورا کرنے کا اُن محققین نے مصمم ارادہ کرلیا، لیکن کوئی ایسی جامع کتاب انھیں اس موضوع پر نہ مل سکی جس کے ذریعے وہ مشکلات حل کی جاسکیں جو لوگوں کو آئے دن روزمرہ کی زندگی میں ایک دوسرے سے تعلقات پیدا کرتے وقت پیش آتی رہتی ہیں، یہ بڑی مصیبت کا سامنا تھا، صدہا سال کے اندر لوگوں نے مختلف علوم وفنون کے متعلق یونانی اور لاطینی زبان میں بڑی بڑی ضخیم کتابیں لکھ ڈالی تھیں، لیکن یہ عام طور پر لوگوں کے لیے کارآمد نہیں تھیں، تعجب تو اس بات کا تھا کہ ایک ایسے موضوع پر جس کے ذریعے ہر کس وناکس اپنے معلومات وسیع

کریسکے کسی نے ایک کتاب بھی نہ لکھی، یہی وجہ تھی کہ اُس موقع پر وہاں ڈھائی ہزار آدمیوں کا مجمع ہو گیا۔

اسکولوں اور کالجوں میں تعلیم حاصل کرنے کے زمانے میں عام طور پر طلباء کا یہ خیال ہوتا ہے کہ فارغ التحصیل ہونے کے بعد اُن کی جملہ مالی مشکلات خواہ وہ کسی پیشے کے متعلق کیوں نہ ہوں خود بخود حل ہو جائیں گی، لیکن عملی زندگی میں قدم رکھنے کے بعد جب ان مشکلات سے دوچار ہونا پڑا تو معلوم ہوا کہ " خواب تھا جو کچھ کہ دیکھا جو سُنا افسانہ تھا " اب جب کہ اُنھوں نے ماحول پر نظر کی تو دیکھا کہ کاروبار میں ترقی کرنے کے لیے نہ محض علمی قابلیت کی ضرورت ہوتی ہے بلکہ شیریں زبانی اور خوش اخلاقی کی بھی، نیز اس بات کی کہ دوسروں کو اپنا ہمخیال بنا کر اپنی شخصیت اور اپنی خوش کلامی کا اثر اُن پر کس طرح ڈالا جائے، اُن کو بہت جلد پتہ چل گیا کہ کپتان کا درجہ حاصل کرنے اور کاروبار کا جہاز چلانے کے لیے علمی قابلیت سے کہیں زیادہ شخصیت اور گفتگو کرنے کی استعداد کی ضرورت ہوتی ہے۔

غرض یہ کہ اُس جلسہ میں ۱۸ آدمی پلیٹ فارم پر بُلائے گئے جو کہ فن تقریر کے اسکول میں باقاعدہ تعلیم حاصل کر چکے تھے اور اُن کو اجازت دی گئی کہ ہر ایک ۷۵ سکنڈ میں اپنے اپنے تجربات لوگوں کے سامنے بیان

کرے، ادھر ۵، سکنڈ ختم ہوئے نہیں کہ صدر جلسہ نے آواز بلند کی کہ وقت ختم، اب دوسرا مقرر سامنے آیا۔

یہ مختلف پیشے کے لوگ تھے، کوئی ان میں نانبائی تھا تو کوئی عطار، کوئی بیمہ کا ایجنٹ تھا تو کوئی قانون پیشہ، کوئی دندان ساز کوئی اینٹوں کے کارخانوں کا سکریٹری، کوئی مے فروش، کوئی محاسب کوئی معمار۔

پہلے مقرر نے اپنا بیان ان الفاظ میں شروع کیا :۔

"میں آئرلینڈ میں پیدا ہوا، ۱۴ سال وطن میں تعلیم حاصل کی اس کے بعد میں امریکہ چلا گیا اور وہاں مشین کے کام پر لگا رہا، پھر موٹر چلانے کی مشق کی، جب میری عمر ۲۰ سال کی ہوئی تو میرے گھر میں کھانے والوں کی تعداد بڑھ گئی، جب روپئے کی زیادہ ضرورت ہوئی تو میں نے موٹر لاریاں بیچنی شروع کیں، مجھے خود اپنی پریشاں حالی کا اتنا زبردست احساس تھا کہ میں تلاش معاش میں مختلف دفتروں کے سامنے سے بار بار گزرتا تھا لیکن اندر جانے کی ہمت نہ ہوتی تھی، میں اپنی اس زندگی سے تنگ آگیا تھا، اور دل میں سوچ رہا تھا کہ چل کر کہیں کسی مشین کی دوکان میں اپنے ہاتھ سے کام کروں کہ مجھے ایک ایسی انجمن کے جلسے کا دعوتی کارڈ ملا۔ جو

ڈیل کارنگی تعلیمگاہ کی طرف سے منعقد ہو رہا تھا اور جو لوگوں کو اثر خیز گفتگو کرنے کا انداز اور طریقہ سکھلاتی تھی، میں اس جلسے میں جانا نہیں چاہتا تھا اس لیے کہ مجکو اندیشہ تھا کہ مجھے کالج والوں کے ساتھ بیٹھنا ہوگا، اور اُن سے میری نظر نیچی ہوگی، میری عمزدہ بیوی نے کہا کہ "ضرور جاؤ کچھ نہ کچھ فائدہ ہی ہوگا خدا علیم ہے کہ تم کو اس قسم کی تعلیم کی ضرورت ہے" خیر آخر کار میں بڑی ہمت کرکے وہاں گیا، لیکن مارے ڈر کے ۵ منٹ تک باہر ہی کھڑا رہا تب کہیں جاکر اندر داخل ہوا، پہلے تو مجمع کے رعب سے میری آواز ہی نہ نکلتی تھی، لیکن کچھ عرصے کے بعد جب ذرا حواس درست ہوئے، تو میں نے محسوس کیا کہ واقعی میرے دل میں تقریر کرنے کا ولولہ موجود ہے اور خیال ہوا کہ جتنا زیادہ مجمع ہو اُتنا ہی اچھا ہے، اب نہ مجھے عام لوگوں کا ڈر تھا اور نہ اپنے گاہکوں کا، میں نے خوب گھن گرج تقریر کی اور اُس کے بعد سے برابر اپنی دھن میں لگا رہا یہاں تک کہ آج میری آمدنی اُمید سے زیادہ ہے، اور میرا شمار شہر کے چوٹی کے آدمیوں میں کیا جاتا ہے"۔

دوسرے مقرر نے ڈھائی ہزار کے مجمع میں اپنی کامیابی کی داستان یوں شروع کی :—

" میں ایک سن رسیدہ مہاجن تھا، میرے گیارہ لڑکے تھے،
پہلے دن جب میں نے مجمع عام میں بولنے کی کوشش کی تو میرے منھ
سے آواز تک نہ نکلتی تھی، گویا میرے دماغ سے قوت عمل زائل ہوگئی
تھی، میری داستان زندگی ایک نمایاں مثال اس بات کی ہے کہ کیونکر
قوت گویائی کی مدد سے انسان لیڈر ہو جاتا ہے، میں ایک شہر میں
۲۵ سال تک کام کرتا رہا اور اگرچہ میری شناسائی پانچسو آدمیوں
سے تھی لیکن میں نے جماعتی کاروبار میں کوئی عملی حصہ نہیں لیا،
بالآخر میں نے فن تقریر کے اسکول میں نام لکھا لیا، کچھ دنوں
بعد میرے پاس ٹیکس کا بل آیا، بعض غیر واجبی مطالبات کو
دیکھ کر مجھے طیش آیا، بجائے اسکے کہ میں ہاتھ پہ ہاتھ رکھے
بیٹھا رہتا یا پڑوسیوں سے اپنا دکھڑا روتا، پردۂ شب میں سیدھا
شہر کی انجمن کے جلسے کی شرکت کے لیے روانہ ہوگیا اور مجمع میں پہونچکر
ایک دھواں دھار تقریر کی، نتیجہ یہ ہوا کہ اُس شہر کے باشندوں نے
مجھے شہر کی کونسل میں اپنا نمائندہ مقرر کیا، چنانچہ میں ہفتوں جلسوں
میں جا جا کر میونسپلٹی کے اسراف بیجا کے خلاف آواز بلند کرتا رہا
اُس وقت ۹۶ اُمیدوار اُس جگہ کے لیے تھے، لیکن جب رائے
شماری ہوئی تو میرے ووٹ سب سے زیادہ تھے اسی ایک ہی

رات میں مجکو چالیس ہزار آدمیوں کی نمائندگی کا امتیاز حاصل ہو گیا
میری تقریر کا یہ اثر ہوا کہ میرے جتنے دوست پچھلے ۲۵ سال کے
اندر ہوئے تھے اُن سے ۴۰ گنا زیادہ صرف ۶ ہفتے میں ہو گئے
یہ سب عزت مجھے اپنی تقریر کی بدولت حاصل ہوئی۔"

جو تنخواہ مذکورۂ بالا مقرر کو کونسل کی رُکن کی حیثیت سے ملتی تھی اُس کی
عملی صورت یہ تھی کہ جیسے کسی نے کاروبار میں روپیہ لگایا ہو اور اس پر
اُس کو ایک ہزار فیصدی سالانہ کا نفع ہوا ہو۔

بہت سے مقررین کی عملی زندگی کا خاکہ پیشِ نظر رکھ کر یہ نتیجہ نکالا
گیا ہے کہ فنِ تقریر انسان کے حصول نام و نمود کا بہترین ذریعہ ہے اسکی
بدولت وہ نہ محض شہرت حاصل کرتا ہے بلکہ اپنے ہمجنسوں میں ممتاز اور
مجمعوں میں سربلند ہو جاتا ہے اور جو شخص لوگوں کی پسند کے موافق تقریر
کرتا ہے اُس کو اُس کی قابلیت سے کہیں زیادہ داد ملتی ہے اور گوناگون
مالی فوائد حاصل ہوتے ہیں۔

واقعہ یہ ہے کہ فنِ تقریر کے اسکول کے افسرِ اعلے نے ہزاروں
آدمیوں کی تقریریں اپنے کان سے سنی اور اُن پر تنقیدیں کی ہیں،
اُس نے تقریباً ڈیڑھ لاکھ آدمیوں کی تقریروں پر تنقید کی ہے، خود
اُسکے واقعات زندگی سے پتہ چلتا ہے کہ اگر کسی کے ذہن میں ذاتی

خیالات کا ذخیرہ موجود ہو، اور دل میں ولولہ ہو تو وہ کیا کچھ نہیں کر سکتا۔
وہ ایک دیہات میں پیدا ہوا تھا، ۱۲ سال کی عمر تک موٹر سائیکل کی شکل کبھی نہ دیکھی تھی، یہی لڑکا جو کبھی چھوٹی چھوٹی بیریں چنتا پھرتا تھا اور لکڑیاں کاٹتا تھا، آج اُس کو ایک منٹ میں ایک ڈالر (۳ روپیہ) اس بات کا ملتا ہے کہ بڑی بڑی کمپنیوں کے کارکنوں کو بہترین طریق پہ اظہارِ خیال کا طریقہ سکھلائے، اس وقت وہ دُنیا کے چپے چپے میں مشہور ہے۔

اپنے لڑکپن کے ابتدائی زمانے میں وہ پانچ سات بار جلسۂ عام میں تقریر کرنے سے قطعاً قاصر رہا مگر آخر کو وہی شخص بڑے بڑے لوگوں اور خود اس کتاب کے مصنف کی کامیابی کا بہت بڑا سبب ہوا۔

اس لڑکے کے واقعاتِ زندگی میں جس کا نام کارنیگی تھا یہ بات قابلِ ذکر ہے کہ دریا کی مسلسل طغیانیوں کے باعث اُس کے کھیت اور کھلیان سب برباد ہو جایا کرتے تھے، اُس کے کنبے کے لوگوں نے عاجز آ کر وہ کھیت چھوڑ دیا، دوسری جگہ زمین خرید کی اور وہیں بس گئے نوجوان کارنیگی گھوڑے پر سوار تین میل کالج آیا جایا کرتا تھا گائے دوہتا تھا، لکڑی کاٹتا تھا، پالو جانوروں کو کھلاتا پلاتا تھا پھر کولیہ کے تیل والے لیمپ کی روشنی میں اپنا سبق بھی یاد کرتا تھا، ۱۲ بجے جب وہ سونے

DALE CORNEGIE ہے

جاتا تھا تو ۳ بجے رات کے لیے الارم لگا دیتا تھا، اُسکے باپ نے بہت سے ڈبے کے بچے خریدے تھے جو کہ ایک ٹوکرے کے اندر بورے سے ڈھانک کر باورچی خانے کے چولھے کے قریب رکھ دیے جاتے تھے ۳ بجے اُن کو بھوک لگتی تھی تو کارنیگی اُن کو ان کی ماں کے پاس دودھ پلوانے لے جاتا اور پھر باورچی خانے کے چولھے کے پاس واپس لاتا، اوس کالج میں ۶۰۰ طالبعلم تھے اور اُن میں صرف کارنیگی ہی ایسا تھا جو کالج کے بورڈنگ ہاوس میں رہنے کی استطاعت نہ رکھتا تھا، وہ اپنی مفلسی پر مغموم رہتا تھا، اسکو اپنے چُست کوٹ اور اپنے اُٹنگے پتلون پر شرم آتی تھی، وہ دیکھ رہا تھا کہ بعض لڑکوں نے کھیل کود، لکھنے پڑھنے یا تقریر کرنے میں کافی شہرت حاصل کرلی ہے، چونکہ کھیل کود سے اُسے کوئی دلچسپی نہ تھی اس لیے اُس نے تہیہ کیا کہ وہ مکالمہ کی مشق کرے اور اس سلسلے میں اُس کو کوئی انعام ملجائے، مہینوں اُس نے بولنے کی مشق بہم پہونچائی، گھوڑے کی سواری پر، گائے دوہتے وقت، یا کھلیان کی گھاس پر لیٹے ہوئے وہ اپنے تصور میں مجمع کو مخاطب کرکے اس موضوع پر تقریر کرتا تھا کہ جاپان کے بڑھتے ہوئے تجارتی سیلاب کو کس طرح روکا جائے، لیکن باوجود اپنی اَن تھک کوششوں اور دلی ولولوں کے وہ اپنے ارادہ میں کامیاب نہوا اُسکی عمر اُس وقت ۱۸ سال کی تھی مزاج میں نخوت اور زود رنجی تھی، اکثر بہ

تو وہ اسقدر دل شکستہ ہوا کہ اُس نے خودکشی کی ٹھان لی، لیکن خدا کی قدرت دیکھئے کہ وہ یکایک مقابلے میں کامیاب ہونے لگا، اور نہ محض ایک مرتبہ بلکہ تقریر کے تمام مقابلوں میں اُس کا نمبر اول آنے لگا، دوسرے طالبعلموں نے اُس سے کہا کہ انھیں بھی تقریر کا ہنر سکھلائے نتیجہ یہ ہوا کہ وہ بھی مقابلے میں جیتنے لگے، کالج سے ڈگری حاصل کر کے وہ فن مراسلت کے متعلق ہدایات فروخت کرنے لگا لیکن باوجود ان سب کوششوں کے اُس کے دل کو چین نہ آیا، یہاں تک کہ ایک دن اُس نے اپنے ہوٹل کے کمرے میں پلنگ پر لیٹ کر رونا شروع کیا، وہ پھر کالج جانا چاہتا تھا وہ دُنیا کے مخمصوں سے دور بھاگنا چاہتا تھا، گر وہ ایسا نہ کر سکا، تب اُس نے ارادہ کیا کہ کسی اور شہر میں کوئی دوسرا کام تلاش کرے، لیکن ریل کا کرایہ کہاں سے آتا، ایک پیسہ پاس نہ تھا، آخرکار ٹکٹ کے دام کے بدلے کچھ کام کر دینے کی شرط پر وہ ایک مال گاڑی پر روانہ ہوا، دوسرے شہر میں پہونچکر اُس کو ایک نوکری مل گئی، جس میں وہ صابن وغیرہ بیچتا تھا اس تجارت میں کمپنی کو بہت نفع ہوا، مالک کمپنی نے وعدہ کیا کہ میں تمھاری ترقی کر دونگا، لیکن اُس نے انکار کیا اور نوکری چھوڑ کر نیو یارک چلا گیا وہاں وہ تھیٹر میں ملازم ہو گیا، لیکن کچھ دنوں بعد یہاں سے بھی استعفا دیدیا اور موٹر کی ایک کمپنی میں پھر جا کر نوکری کر لی، لیکن کچھ دنوں بعد اس سے بھی

دل ہٹ گیا، وہ چاہتا تھا کہ کسی طرح اُس کو کتابوں کے مطالعہ کا وقت ملے اور وہ ایسی کتابیں لکھ سکے کہ جن کا خواب وہ کالج کے زمانے میں دیکھا کرتا تھا، اس لیے اُس نے یہاں سے بھی استعفا دے دیا، اب اُسنے سوچا کہ میں مختصر افسانہ نویسی کرونگا، ناول لکھونگا اور رات کے اسکول میں پڑھاؤنگا۔

طالبعلمی کے زمانے کا جائزہ لینے سے اُس نے محسوس کیا کہ مجمع عام میں تقریر کرنے کی مہارت حاصل کرنے کی بدولت اُس میں ہمت، بھروسہ اور کاروباری لوگوں سے معاملت کرنے کی کہیں زیادہ قابلیت آگئی ہے بہ نسبت اسکے کہ کالج کی کتابوں کے مطالعے سے حاصل ہو سکی تھی۔

اُسنے نیو یارک کے بعض اسکولوں میں یہ تحریک کی کہ کاروباری لوگوں کیلیے مجمع عام میں تقریر کرنے کی تعلیم کے متعلق ایک درجہ کھولا جائے لیکن وہاں کے با اختیار اصحاب نے اس درخواست کو یہ کہہ کر نامنظور کر دیا کہ کاروباری لوگوں کو خوش تقریر بنانے سے، بجائے فائدے کے نقصان ہے علاوہ اسکے دو ڈالر فی شب دینے کیلیے وہ لوگ تیار نہ تھے، تب اُس نے کہا کہ میں کمیشن کے اصول پر کام کرنے کو تیار ہوں اور جو منافع ہو اُس کا کچھ فیصدی مجکو دے دیا جائے، بارے یہ درخواست منظور ہو گئی اور ۳ سال کے عرصے میں بجائے دو ڈالر کے اُس کو ۳۰ ڈالر فی شب کے حساب سے

تنخواہ ملنے لگی، اب اُس کی شہرت دوسرے شہروں اور بیرونجات میں پہونچ گئی، اور وہ ان سب مقامات پر سبق دینے جاتا تھا، آخر کار اُس نے اس فن پر ایک مستقل کتاب لکھی جو کہ بہت سی انجمنوں نے نجار کے نصاب تعلیم میں داخل کر دی ہے، آج ڈیل کارنیگی کے پاس مجمع عام میں تقریر کرنے کی تعلیم حاصل کرنے کے لیے اُس سے کہیں زیادہ لڑکے آتے ہیں جتنے نیو یارک کے ۲۲ کالجوں اور یونیورسٹیوں میں مجموعی طور پر آتے ہونگے۔

اُس کا دعوے ہے کہ اگر کوئی شخص پاگل ہوجائے تو وہ تقریر کر سکتا ہے، وہ کہتا ہے کہ اگر کسی جاہل آدمی کے منہ پر کوئی شخص تھپڑ رسید کرے اور اُس کو گھونسے مار کر گرا دے تو وہ آدمی پاؤں کے بھل کھڑا ہوکر اس فصاحت و بلاغت سے تقریر کرے گا کہ بڑے بڑے مقررین بھی دنگ رہ جائینگے، اُس کا یہ بھی دعوے ہے کہ ہر شخص مجمع میں تقریر کرسکتا ہے، اگر اُس کو اپنے اوپر بھروسہ ہو اور کوئی خیال اُس کے دل کو تڑپا رہا ہو، خود اعتمادی کی قوت اسی وقت حاصل ہوسکتی ہے کہ ہم جس کام کے کرنے سے ڈرتے ہیں اُسکو کر ڈالیں اُس کے بعد ہم دیکھیں کہ کتنی مرتبہ ہمکو کامیابی ہوئی، اسکول کا نیا سال جب شروع ہوتا ہے تو وہ ہر شخص کو تقریر کرنے پر مجبور کرتا ہے، اس اسکول کے طلباء چونکہ سب ایک ہی ناؤ پر سوار رہتے ہیں اسلئے ایک دوسرے کے ساتھ ہمدردی کرتے ہیں

مسلسل تقریر کی مشق اور مذاولت سے اُن میں ہمت، اعتماد اور سرگرمی آجاتی ہے اور خوف دُور ہوجاتا ہے، کاروباری لوگوں کی طبعی صلاحیتوں کو منظرِ عام پر لاکر اُس نے نوجوانوں کی تعلیم میں ایک انقلابِ عظیم برپا کردیا ہے۔

یہ کتاب کیسے اور کیوں لکھی گئی؟

از ڈیل کارنیگی

۱۹۱۲ء سے میں کاروباری اور پیشہ ور مردوں اور عورتوں کو اس بات کی تعلیم دے رہا ہوں کہ مجمع عام میں ایسی تقریر کس طرح کیجائے جو کہ موثر اور عام فہم ہو اور نجی کی ملاقاتوں اور عام مجمعوں میں یکساں کام آسکے۔ رفتہ رفتہ مجھے یہ بھی محسوس ہوا کہ نوجوانوں کو جتنی ضرورت موثر طور پر تقریر کرنے کی تعلیم حاصل کرنے کی ہے، اس سے زیادہ ضروری یہ ہے کہ انکو یہ معلوم ہو جائے کہ روزمرہ کے تعلقات میں عوام کے ساتھ ان کا برتاؤ کیسا ہونا چاہیئے۔

اگر آپ کاروبار کرتے ہیں تو اُس میں سب سے اہم یہ سوال پیدا ہوتا ہے کہ پبلک سے کس طرح برتاؤ کیا جائے۔ تحقیقات سے پتہ چلا ہے کہ کم سے کم انجینیری جیسے کام میں بھی مالی کامیابی پندرہ فیصدی تو فنی قابلیت سے حاصل ہوتی ہے اور پچاسی فیصدی اپنی شخصیت اور رہنمائی

کی استعداد سے صرف وہی شخص زیادہ روپیہ کما سکتا ہے جس کو نہ محض
فنی قابلیت ہو بلکہ وہ اپنے خیالات کا اظہار بخوبی کر سکتا ہو اور رہنمائی
کر کے اپنے ماتحتوں میں سرگرمی عمل پیدا کرنے کی صلاحیت رکھتا ہو۔
راک فیلر (جس کے نام سے بچہ بچہ واقف ہے) کا مقولہ تھا کہ "لوگوں
سے سلوک کرنے کی قابلیت بھی ایک جنس ہے جو بازار میں مثل
دال اور آٹے کی خریدی جا سکتی ہے۔ اور میں اس کو دنیا کی تمام اجناس
سے قیمتی سمجھتا ہوں۔"

اس میں شک نہیں کہ دنیا میں تندرستی عزیز ترین شے ہے
لیکن اس کے بعد پھر دوسرے نمبر پر یہ چیز ہے کہ کس طرح لوگوں کو پہچانا
جائے اور کس طرح اُن کے ساتھ زندگی بسر کی جائے، نیز یہ کہ لوگوں کو
کس طرح اپنی طرف مائل کیا جائے، اور کس طرح اپنا ہم خیال بنایا جائے۔

اس کتاب کی تیاری میں میں نے ہزارہا کتابوں سے مدد لی ہے
میں نے ایک شخص کو متعین کیا کہ دنیا کے تمام بڑے بڑے کتب خانوں
میں جا کر کتابوں کا مطالعہ کرے اور معلوم کرے کہ اگلے وقتوں میں لوگ
کس طرح زندگی بسر کرتے تھے اور دوست حاصل کرنے اور لوگوں پر اثر
ڈالنے کے متعلق انھوں نے کن کن عملی خیالات کا اظہار کیا ہے۔ اس کی

ROCK FELLER. ملہ

، دسے میں نے ایک مختصر گفتگو تیار کی جو بڑھتے بڑھتے ایک پورا لکچر ہوگئی جس کے ادا کرنے میں ڈیڑھ گھنٹے سے کم وقت صرف نہیں ہوتا تھا۔

لیکچر دینے کے بعد میں طلبا سے کہتا تھا کہ وہ اس کا امتحان جاکر کاروباری دنیا میں کریں اور تب آکر اپنے تجربات بیان کریں اور نتائج بتلائیں۔ اس کتاب میں ہزاروں آدمیوں کے ذاتی تجربات مندرج ہیں، اس میں جو اصول لکھے گئے ہیں۔ ان پر عمل کرنے سے لوگوں کی زندگیوں میں تغیر عظیم ہوگیا ہے۔

پچھلے سال ایک شخص جس کی ماتحتی میں ۳۱۴ آدمی کام کرتے تھے میرے اسکول میں آیا اور تعلیم حاصل کرنے کے بعد اُس نے اپنے رویہ کو یکسو تبدیل کردیا۔ جس کی بدولت اس کے ماتحتوں میں، وفاداری، سرگرمی اور ہم آہنگی کا ایک بے پناہ جذبہ پیدا ہوگیا۔ یہی ۳۱۴ آدمی جو پہلے اس کی مخالفت پر کمربستہ تھے اب اُس کے سچے دوست ہوگئے اور کاروبار میں ترقی ہوئی۔

سیکڑوں آدمیوں نے ان اصول پر کاربند ہونے سے کثیر منافعے حاصل کئے ہیں۔ ایک شخص لکھتا ہے کہ ان اصول پر عمل کرنے سے اسکو اثر ڈالنے کے ایسے ایسے طریقے معلوم ہوگئے ہیں جو کہ چار سال تک کالج میں تعلیم پانے کے بعد بھی اُسے حاصل نہ ہوئے تھے۔

بات یہ ہے کہ ہم لوگ اس وقت نیم خفتہ ہیں، ہم اپنے جسمانی
اور روحانی استعداد کے سرمایہ سے بہت کم فائدہ اٹھا رہے ہیں، بلکہ سچ
تو یہ ہے کہ اپنی استعداد کا ہم کو ابھی پورے طور پر علم ہی نہیں ہے
اور نہ اس بات کا کہ کس طرح ان کا صحیح استعمال کیا جائے، اس کتاب
کا مقصد یہ ہے کہ اس کی مدد سے ہم لوگ ان سے مکمل فائدہ اُٹھائیں
تعلیم حاصل کرنے کی غرض صرف یہی ہے کہ اس کی مدد سے ہم لوگ اُن
مخفی خزانوں کا جائزہ لیں اور اُن سے مکمل فائدہ اٹھائیں۔ تعلیم حاصل
کرنے کی غرض صرف یہی ہے کہ اس کی مدد سے دنیا کے مشکلات کا مقابلہ
کیا جا سکے۔ ہربرٹ اسپنسر[1] کا قول ہے کہ تعلیم کا بہترین مقصد علم نہیں
عمل ہے، اور اسی لئے یہ کتاب ناظرین کو عملی راستہ بنانے کے لئے
پیش کیجاتی ہے۔

---

[1] HERBERT SPENSER

لوگوں سے تعلقات پیدا کرنیکے ضروری اصول

اگر تم شہد حاصل کرنا چاہتے ہو تو چھتہ پر لات مت مارو
(ایک انگریزی ضرب المثل)

---

۷ مئی سنہ ۳۱ء کو نیویارک میں ایک سنسنی پیدا کرنے والا واقعہ پیش آیا، ایک خونی مجرم جو نہ تمباکو پیتا تھا نہ شراب، ہفتوں کی مسلسل کوشش کے بعد اپنی محبوبہ کے مکان میں گرفتار کیا گیا۔ بارہ کانسٹبل اور جاسوس اُس کی جائے پناہ کو محاصرہ کئے ہوئے کھڑے تھے، پہلے آنکھوں کی روشنی زائل کرنے والی گیس کے ذریعے سے اس کے نکالے جانے کی کوشش کی گئی لیکن جب اس میں ناکامیابی ہوئی تب ایک دوسرے مکان پر مشین گن لگا دی گئی۔ ایک گھنٹہ سے زائد بندوقوں اور مشین گنوں کی آواز سے قرب وجوار کے تمام مکانوں میں ایک ہنگامہ برپا رہا۔ ملزم کرسی کے پیچھے چھپا ہوا برابر گولہ باری سے جواب دیتا رہا۔ آخرکار جب گرفتار ہوا تو پتہ چلا کہ یہ شخص بہت ہی خوفناک قسم کا مجرم ہے لیکن اسکا خیال خود اپنے متعلق کیا تھا؟

جس وقت پولیس اُسکے اوپر گولی چلا رہی تھی تو وہ کرسی پر بیٹھا ہوا ایک خط لکھ رہا تھا۔ خون اس کے جسم سے جاری تھا اور اس کے قطرات خط کے کاغذ پر ٹپک رہے تھے، اِس خط میں اس نے ان تمام اشخاص کو مخاطب کیا تھا جن کے باعث اس کی یہ حالت ہوگئی تھی۔ اُس نے لکھا تھا کہ :۔

"میرے لباس کے اندر ایک خستہ مگر مہربان دل ہے جو کسی کو نقصان نہیں پہونچانا چاہتا۔"

اس واقعہ سے کچھ ہی پہلے وہ کسی دیہات میں اپنے بعض مخصوص دوستوں کے ساتھ سیر و تفریح میں مشغول تھا۔ یکایک پولیس کا ایک سپاہی وہاں پہونچا اور کہا کہ اپنے موٹر کا لیسنس دکھلاؤ۔ جواب میں اس نے پولیس والے کو گولی کا نشانہ بنا کر ختم کر دیا اور بنظر احتیاط اس کی جیب سے پستول نکال کر اس کی لاش پر ایک اور فائر کیا۔ یہ وہی شخص ہے جس نے لکھا تھا کہ :۔

"میرے سینے کے اندر نرم دل ہے جو کسی کو نقصان نہیں پہونچانا چاہتا!"

مجرم کو پھانسی دیدی گئی۔ جب اُس کی پھانسی کا وقت آیا تو اس نے یہ نہیں کہا کہ "یہ لوگوں کی جان لینے کا صلہ ہے" بلکہ یہ کہا کہ :۔

"مجھکو حفاظت خود اختیاری کا یہ معاوضہ مل رہا ہے"۔

خلاصہ یہ کہ ملزم نے اپنے کو قابل الزام نہیں ٹھہرایا، اسی طرح سے بہت سے دوسرے ملزم بھی اپنے کو نہ محض محسن خلائق خیال کرتے ہیں بلکہ یہ بھی کہ لوگوں نے ان کی ناقدری کی ہے، اور ان کو پورے طور پر سمجھا ہی نہیں ہے، دنیا میں جتنے مجرم ہیں اُن میں سے کوئی اپنے کو بُرا نہیں سمجھتا بلکہ ویسا ہی انسان خیال کرتا ہے جیسا کہ ہم آپ اپنے کو، ایسے مجرمین اپنے قصوروں کی تاویلیں کرتے ہیں اور طرح طرح سے اس کو جائز ثابت کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔ وہ گولی چلانے اور تجوری توڑنے کے مختلف وجوہ بیان کرتے ہیں، بعضے تو اس حد تک بڑھ جاتے ہیں کہ غیر معاشرتی امور کو حق بجانب ثابت کرنیکی کوشش کرتے ہیں اور آخر وقت تک اس بات پر جمے رہتے ہیں کہ اُن کو قید کی سزا ہونی ہی نہ چاہیئے۔

اگر ایک پیشہ ور مجرم اپنے کو خطاوار نہیں خیال کرتا تو اُن لوگوں کا کیا ذکر جن سے ہم لوگوں کو روزمرّہ سابقہ پڑتا ہے، ایک بہت بڑے ہمدرد انسان (جانؔ ونیامیکر) کا قول ہے کہ:۔

اب سے تیس سال قبل مجھے پتہ چلا تھا کہ کسی پہ خفا ہونے سے بڑھکر کوئی بیوقوفی نہیں ہے۔ میرے لیئے اپنی خامیوں کے دور کرنے کی

JOHN WANAMAKER. ۵۱

کوشش ہی کیا کم ہے جو میں اس بات پر ملال کروں کہ خدا نے
عوام کو مساوی العقل کیوں نہیں پیدا کیا۔

میرا ذاتی تجربہ ہے کہ ۹۹ فیصدی آدمی ایسے ہیں جو اس بات کو پسند نہیں کرتے کہ کوئی اُن کی نکتہ چینی کرے چاہے وہ کتنی ہی غلطی پر کیوں نہ ہوں۔ نکتہ چینی یا عیب جوئی بیکار شے ہے۔ وہ ملزم کو اپنی صفائی پر آمادہ کرتی ہے، اس سے اس کی خود داری کو صدمہ پہونچتا ہے اور اس کے ذاتی وقار کو دھکا لگتا ہے۔

جرمنی میں کسی فوجی سپاہی کو اجازت نہیں ہے کہ کسی واقعہ کے بعد فوراً کوئی استغاثہ دائر کرے یا اس پر نکتہ چینی کرے۔ پہلے اس کو ٹھنڈے دل سے غور کرنے کی مہلت دی جاتی ہے، اگر کوئی شخص فوراً ہی استغاثہ دائر کر دیتا ہے تو اس کو سزا دیجاتی ہے، روزمرہ کی معمولی زندگی میں بھی اسی قسم کا کوئی قانون ہونا چاہیئے۔ یہ "قانون ذرا ذرا سی بات پر غصہ کرنے والے والدین، شوہروں، بلا وجہ غصہ کرنے والی بیویوں، ملازمین کو ڈانٹنے والے آقاؤں اور اس طبقہ کے خلاف جو عیب جوئی کرتے رہتے ہیں نافذ ہونا چاہیئے۔ تاریخ میں ایسی بہت سی مثالیں ملیں گی جن سے ثابت ہوتا ہے کہ کوئی اپنے کو مورد الزام نہیں ٹھہراتا بلکہ اُلٹا دوسروں پر الزام رکھتا ہے۔

امریکہ کا مشہور اور ہر دلعزیز لیڈر (ابرہام لنکالن) جب اپنے
بستر مرگ پر پڑا تھا تو اس کے ایک دوست نے اس کی طرف اشارہ
کر کے کہا کہ دیکھو! "یہ شخص بنی آدم کے دلوں پر بہترین حکومت کرنیوالا
ہے" اس کی ہر دلعزیزی کا راز کیا تھا۔ جوانی میں وہ نہ صرف نکتہ چینی
کرتا تھا بلکہ لوگوں کے خلاف تضحیک آمیز خطوط اور نظمیں لکھ کر تقسیم کراتا
تھا جن کو پڑھ کر لوگ غم و غصہ سے بے تاب ہو جایا کرتے تھے جب وہ
وکالت کرنے لگا تب بھی بذریعہ خطوط اپنے دشمنوں پر علانیہ حملہ کیا کرتا تھا
ایک مرتبہ اُس نے آئرلینڈ کے ایک سیاست داں کے متعلق (جیمس
شیلڈس) ایک اخبار میں ہجو آمیز مگر گمنام خط شایع کرایا، اس شخص کو یہ خط
پڑھکر بہت غصہ آیا۔ جب اُس نے معلوم کر لیا کہ یہ کس کا فعل ہے تو وہ
فوراً ہی گھوڑے پر سوار ہو کر لنکن سے لڑنے کے لئے نکلا۔ لڑائی کی تیاریاں
دونوں طرف سے ہونے لگیں، لیکن عین موقعے پر لوگوں نے بیچ بچاؤ
کر کے معاملہ رفع دفع کرا دیا۔ اس واقعہ سے اس کو ایسا سبق ملا کہ پھر زندگی
بھر نہ تو کسی کو تضحیک آمیز خط لکھا نہ کسی کا مذاق اُڑایا اور نہ کسی کی نکتہ چینی کی
امریکہ کی خانہ جنگی کے زمانہ میں، اس کے مقرر کردہ جنرلوں سے
فاحش غلطیاں ہوئیں جس کے باعث وہاں کی پبلک نے اُس پر غصہ کا

JAMES SHIELDS ؎ ABRAHAM LINCOLN ؎

اظہار کیا لیکن لنکن خاموشی سے سنتا اور دیکھتا رہا۔ اس کا مشہور مقولہ تھا "تم کوئی فتویٰ نہ دو تاکہ دوسرے تمہارے متعلق فتوے صادر نہ کریں"۔ وہ دوسروں کو نکتہ چینی کرنے سے یہ کہکر روک دیتا تھا کہ اگر ہم بھی ان کی جگہ پر ہوتے تو ایسا ہی کرتے۔ باوجود اس کے ایک مرتبہ اُس نے نکتہ چینی کر ہی ڈالی۔

امریکہ کی خانہ جنگی کے موقعہ پر غنیم پسپا ہو رہا تھا۔ سامنے دریا تھا جس کا عبور کرنا ناممکنات سے تھا۔ لنکن نے حکم دیا کہ اس سے بہتر موقعہ نہیں مل سکتا۔ فوراً غنیم پر حملہ کر دینا چاہیئے۔ بس لڑائی ختم ہو جائے گی اس کے بعد اس جنرل کے پاس اپنا خاص ایلچی بھی بھیجا کہ اس حکم کی تعمیل ضرور کی جائے۔ جنرل مذکور نے حکم کی خلاف ورزی کی اور جن جن باتوں سے منع کیا گیا تھا اس نے وہی کیں وہ عرصہ تک پس وپیش کرتا رہا۔ اُس نے صلاح ومشورہ میں وقت ضایع کیا، حیلے حوالے کئے۔ نتیجہ یہ ہوا کہ دریا کا پانی گھٹا اور غنیم کی فوج بھاگ گئی۔ لنکن کو سخت طیش آیا۔ غضب خدا کا غنیم ہمارے قبضہ میں تھا لیکن پھر بھی فوج نے حملہ نہ کیا ورنہ ہماری فتح یقینی تھی۔ اسی غصہ میں وہ جنرل کو خط لکھنے بیٹھ گیا۔ اس زمانہ میں وہ بڑا نے خیال کا پابند تھا اور بہت سوچ سمجھکر قدم اٹھاتا تھا۔ اس خط میں جنرل کا سخت سرزنش کی گئی تھی۔ خط کے آخری جملے یہ تھے "تم نے موقع

ہاتھ سے کھو دیا، اب میں تمھاری ذات سے کوئی اُمید نہیں رکھتا تمھارے لیے کا مجھے سخت ملال ہے۔"

آپ کے خیال میں اس خط کے ملنے کے بعد جنرل مذکور نے کیا کیا ہو گا؟ حقیقت یہ ہے کہ جنرل کو یہ خط ملا ہی نہیں۔ لنکن نے اس کو ڈاک ہی میں نہیں ڈلوایا۔ یہ خط لنکن کے کاغذات میں اس کے مرنے کے بعد ملا۔

میرا خیال ہے کہ خط لکھنے کے بعد اُس نے سوچا ہو گا کہ شاید میں جلد باز ہوں۔ نصیحت اور ملامت کرنا آسان ہے لیکن اگر میں موقع واردات پر موجود ہوتا اور اتنا کشت و خون دیکھتا جتنا جنرل مذکور نے دیکھا ہو گا۔ میرے کانوں میں زخمی اور قریب المرگ لوگوں کے کراہنے کی آوازیں آتی ہوتیں تو شاید میں بھی حملہ کرنے سے گریز کرتا۔ اگر میں یہ خط بھیجتا ہوں تو میرے دل کی بھڑاس ضرور نکل جائے گی لیکن جنرل اپنی صفائی پیش کرے گا اور مجھ کو مورد الزام ٹھہرائے گا۔ اس کے خیالات میری طرف سے بُرے ہو جائیں گے۔ کیا عجب ہے کہ وہ استعفار دیدے اور میں اس کی خدمات سے محروم ہو جاؤں۔

تھیوڈور[1] روزولٹ کے کمرے میں لنکن کی تصویر آویزاں رہتی تھی

---

[1] THEODORE ROOSEVELT.

اور جب کسی معاملہ میں اس کی عقل کام نہ کرتی تھی تو تصویر کی طرف دیکھ کر سوچنے لگتا کہ اگر لنکن زندہ ہوتا تو اس مہم کو کیسے سر کرتا۔

سچ ہے۔" دوسروں کو سدھارنے سے پہلے اپنے کو سدھارنا چاہیئے"

جب میں نوجوان تھا تو میں نے ایک فضول خط ایک مصنّف کو لکھا، میں کسی رسالہ کے لئے مصنفین کے حالات زندگی پر ایک مضمون لکھ رہا تھا اس لئے اس کو بھی لکھا کہ اپنے طرز عمل سے مطلع کرے۔ اس خط کے آخر میں ایک عدیم الفرصت شخص کی ناسی میں میں نے یہ بھی لکھ دیا کہ یہ خط دوسرے سے لکھوایا گیا ہے۔ لیکن نظر ثانی نہیں کی گئی ہے اس مصنّف نے اس خط کے جواب میں صرف یہ جملہ لکھکر بھیج دیا۔

"تمھاری بداخلاقی حد سے بڑھی ہوئی ہے"

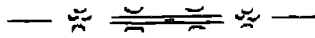
غلطی میری ہی تھی اور میں اسی جواب کا سزاوار تھا لیکن پھر بھی مجھے اتنا ناگوار ہوا کہ جب میں نے اس مصنّف کے مرنے کی خبر اخبار میں دیکھی تو میرے دل میں سوائے اس کے اور کوئی خیال نہ آیا کہ اس نے مجھے رنج پہونچایا تھا۔ جب ہم کو عوام سے سابقہ پڑے تو یاد رکھنا چاہیئے کہ ہم کو منطقی لوگوں سے سابقہ نہیں ہے بلکہ ہمارے مخاطب ایسے لوگ ہیں جو جذبات غرور، تکبر اور تعصب سے بھرے ہوئے ہیں۔ نکتہ چینی سے غرور کی آگ بھڑک اٹھتی ہے، جس کے باعث کبھی کبھی موت بھی واقع

ہوجاتی ہے۔

مثلاً ایک جنرل پر نکتہ چینی کیگئی اور لڑائی پر جانے سے اُسے روکا گیا۔ نتیجہ یہ ہوا کہ وہ اسی خیال میں گھُل کر مرگیا۔ نکتہ چینی کے باعث ولایت کے نہایت سربرآوردہ مصنّف (ٹامس ہارڈی)² نے افسانہ نویسی ہی ترک کر دی۔ ایک شاعر کو خودکشی کرنی پڑی

بنجمین فرانکلن¹ کا مقولہ تھا کہ میں کسی کو برا نہ کہونگا اور لوگوں میں جتنی اچھائیاں ہونگی صرف انھیں کا ذکر کرونگا۔ ہر بیوقوف نکتہ چینی، بیجا شکایت اور دوسروں کے قول کی تردید کرنے میں پیش پیش رہتا ہے۔ مردم شناسی اور رفع تقصیرات کے لئے اخلاقی قوت اور خودداری کی ضرورت ہوتی ہے۔ بڑے آدمی کی بڑائی اس سے ظاہر ہوتی ہے کہ وہ کس طرح چھوٹوں سے برتاو کرتا ہے۔ ہم کو چاہیئے کہ دوسروں کے نظریہ کو سمجھنے کی کوشش کریں کہ وہ جو کچھ کررہے ہیں اس کا باعث کیا ہے؟ یہ بات نکتہ چینی سے زیادہ سودمند ہے اس لئے کہ اس سے رواداری، ہمدردی اور ملاطفت پیدا ہوتی ہے، خدا نے بھی تو معاملات کا فیصلہ آخرت پر اُٹھا رکھا ہے لہذا ہم آپ کیوں اس کے خلاف کام کریں۔

BENJAMIN FRANKLIN ¹ THOMAS HARDY. ²

لوگوں سے نبھانے کا اہم راز

یاد رکھو کہ اس دنیا میں کسی دوسرے شخص سے کام لینے کا صرف ایک ہی طریقہ ہے وہ یہ کہ جس شخص سے کام لینا ہے اس کو اتنا تیار کردو کہ وہ اُس کام کے کرنے پر اپنی خواہش سے آمادہ ہو جائے۔
یہ سچ ہے کہ تم ایک انسان کو اس پر مجبور کرسکتے ہو کہ وہ جان کے خوف سے اپنی گھڑی تمہارے حوالے کردے۔ تم اپنے ماتحت کا تعاون حاصل کرسکتے ہو لیکن صرف برطرفی کی دھمکی دیکر۔ تم ایک بچّے سے اپنے حسب مرضی کام لے سکتے ہو لیکن صرف مار اور کوڑے کی دھمکی دیکر۔ لیکن ان جابرانہ طریقوں کا ردّعمل بہت بُرا ہوتا ہے۔ کسی سے کام کرانے کا بہترین طریقہ یہ ہے کہ جو وہ چاہتا ہے وہ دیا جائے۔
بیسویں صدی کے مشہور ترین عالمِ نفسیات کا مقولہ ہے کہ ہر کام کے محرک صرف دو ہیں ایک جنسی حاجت اور دوسرے برتری

ڈاکٹر فرائڈ Dr. FREUD.

کی خواہش ۔ ایک ڈاکٹر کا قول ہے کہ تشخص کا احساس ہر فرد بشر میں قوی ترین ہوتا ہے ۔ عام طور پر ایک بالغ و عاقل حسب ذیل چیزیں چاہتا ہے ۔ تندرستی ، غذا ۔ خواب ۔ مال وزر ، عقبیٰ کی زندگی ، نفسانی خواہشات کی تکمیل ، بال بچوں کی خوشحالی اور جذبہ تشخص ۔ یہ سب خواہشیں پوری ہو جاتی ہیں لیکن ایک خواہش جو خواب و خورش کے دوش بدوش ہے کمتر پوری ہوتی ہے ۔ وہ خواہش تشخص ہے ، ہر شخص اپنی تعریف کا شائق ہوتا ہے اور یہی اُس کی بڑی آرزو رہتی ہے ۔ انسان کی یہ اشتہا کبھی زائل نہیں ہوتی جو کوئی یہ خواہش پوری کرتا ہے وہ اس کو اپنی مٹھی میں رکھ سکتا ہے ۔ یہی جذبہ انسان و حیوان میں ما بہ الامتیاز ہے

یہی نام و نمود پیدا کرنے کا جذبہ تھا جس نے ایک غریب لڑکے کو مطالعہ قانون کا شوق دلایا ، قانون کی چند کتابیں اسکو ایک کباڑیئے سے ہاتھ آئی تھیں ۔ غالباً اس کا نام آپ نے سنا ہوگا ۔ یہ لنکلاکن امریکہ کا پریسیڈنٹ تھا ۔

اسی خواہش نے بڑے بڑے افسانہ نویسوں کو افسانہ نگاری پر اور لوگوں کو ایسے بیش بہا خزائن جمع کرنے پر آمادہ کیا جو کہ وہ اپنے بعد چھوڑ گئے ۔ اسی خواہش کے ماتحت ہمارے شہر کے امیر کبیر آدمی عالیشان مکانات بنواتے ہیں جو کہ ان کی ضروریات زندگی سے کہیں زیادہ وسیع ہوتے ہیں

یہی خواہش ہم کو جدید وضع کا لباس پہننے پر مجبور کرتی ہے، اسی جذبہ کے ماتحت ہم جدید ترین موٹر کار خریدتے ہیں اور اسی کی بنا پر ہم اپنے بچوں کی ذہانت کا ذکر لوگوں کی صحبت میں کرتے ہیں، یہی خواہش بعد میں لڑکوں کو چور اور ڈاکو بنا دیتی ہے، اکثر اور بیشتر مجرموں کی خواہش ہوتی ہے کہ وہ بہادر اور سورما کہلائیں۔ اسی جذبہ سے کردار کی تشکیل ہوتی ہے راک فیلر نے کروڑوں روپیہ چین میں اسپتال بنانے کے لیئے دے دیا جہاں ہزاروں ایسے آدمیوں کی نگہداشت کی جاتی ہے۔ جن کو اُس نے کبھی دیکھا بھی نہیں ہے، ایک دلیر شاطر چور کو بھی اسی جذبہ نے مجبور کیا کہ جب لوگ پکڑنے آئے تو وہ باہر نکل آیا اور نہایت فخریہ انداز سے کہا کہ "میں ہی وہ شاطر ڈاکو ہوں جس سے تم لوگ خائف ہو میں تم کو ہلاک نہ کرونگا"۔ لیکن راک فیلر اور اس شاطر چور کی تشخصی نشو ونما میں فرق ہے جارج[۱] واشنگٹن کو شوق تھا کہ وہ ہز مائیٹینیس[۲] کے خطاب سے پکارا جائے کولمبس[۳] کو خواہش تھی کہ اس کو امیر البحر اور وائسرلے ہند کا خطاب دیا جا وے۔ کیتھرین[۴] اعظم کو ہر امپیریل[۵] مجسٹی کے خطاب سے پکارے جانے کا خبط تھا۔ مسز لنکن ایک عورت پر بھوکی شیرنی کی طرح صرف اس لیے

His Mightiness.[۲] George Washington[۱]

Her Imperial Majesty[۵] Catherine[۴] Columbus[۳]

جھپٹی کہ اس نے بغیر اجازت کرسی پر بیٹھے رہنے کی کیسے جرارت کی ؟

قطب جنوبی کی مہم پر جانے کے واسطے امریکہ کے کروڑپتی لوگوں نے اس لئے روپیہ دیا کہ جن برف پوش پہاڑوں کی چوٹیوں کا پتہ لگایا جائے وہ اُن کے نام سے موسوم کی جائیں ۔ فرانس کے ایک فسانہ نگار (وکٹر ہیوگو) کی خواہش تھی کہ پیرس کا نام اس کے نام پر رکھا جائے شکسپیئر کو بھی اسی نام و نمود کی خواہش نے ایک امتیازی طغریٰ اپنے خاندان کے لئے مخصوص کرانے پر راغب کیا ،

بعض لوگ تو بیمار بھی بن جاتے ہیں صرف اس خیال سے کہ اُن کی زیادہ خاطر و نگہداشت ہو ۔ ایک پریسیڈنٹ کی بیوی کی خواہش تھی کہ اُسکا شوہر امور سلطنت کو بالائے طاق رکھکر اسکے پلنگ کے قریب بیٹھکر اس کی گردن میں ہاتھ ڈال کر اُسے سُلایا کرے ۔ ایک مرتبہ دانت نکلوانے کے موقع پر اس عورت نے اپنے شوہر سے کہا کہ اس کے کمرے میں موجود رہے اور جب وہ ذرا دیر کے لئے کسی کام سے باہر چلا گیا ۔ تو اس نے ایک آفت مچادی ۔

ایک عورت کو جب یہ خیال ہوا کہ اس کی عمر اس قابل نہیں ہے کہ اب وہ شادی کرے تو بیمار بن گئی ۔ تین سال تک اس کی ماں نے

MEKINLEY. ۱ط VICTOR HUGO. ۲ط

تیمار داری کی جب اس کی ماں بھی مرگئی اور کوئی اس کی دیکھ بھال کرنے والا نہ رہا تو وہ خود بخود اُٹھ بیٹھی اور اچھی خاصی چلتی پھرتی نظر آنے لگی بہت سے لوگ اسی غرض سے پاگل بن جاتے ہیں ۔ دنیا کی نصف آبادی تو واقعی دماغ کی خرابی کی وجہ سے پاگل ہے لیکن بقیہ نصف حصہ ایسا ہے جس کے دماغ میں کوئی خرابی نہیں ہے اور پوسٹ مارٹم سے بھی یہی ثابت ہوتا ہے ۔ ایک پاگل خانے کے بڑے ڈاکٹر سے پوچھا گیا کہ لوگ کیوں پاگل ہوجاتے ہیں تو اس نے جواب دیا کہ بہت سے تو صرف اس لئے بن جاتے ہیں کہ دیوانگی کی حالت میں وہ اپنی شخصیت اتنی اہم محسوس کرتے ہیں جتنی کہ صحت دماغی کی حالت میں ممکن نہ تھی ۔

بعد ازیں اُس نے یہ قصہ سُنایا ۔ میرے پاس ایک مریضہ زیر علاج ہے جس کی شادی اس لئے اندوہناک ثابت ہوئی کہ وہ محبت ، شہوانی خواہشات کی تکمیل ، اولاد اور معاشرتی نام و نمود کی خواہشمند تھی لیکن اس کی اُمیدوں پر پانی پھر گیا ، اس کے شوہر کو اس سے محبت نہ ہوسکی ، یہاں تک کہ وہ اس کے ساتھ کھانا کھانا بھی گوارا نہ کرتا تھا اور اپنا کھانا الگ کمرے میں منگوا کر کھاتا تھا ۔ وہ پاگل بن گئی اور اُس نے اپنے خیال میں شوہر کو طلاق دیکر اپنا اصلی نام اختیار کر لیا ، اب وہ سمجھتی ہے کہ اُس نے اونچے طبقہ میں شادی کر لی ہے ۔

اور اپنے کو لیڈی اسمتھ پکارے جانے پر اصرار کرتی ہے۔ اس کا یہ بھی خیال ہے کہ ہر شب اُس کے ایک بچہ پیدا ہوتا ہے۔ جب میں اُس کے پاس جاتا ہوں تب وہ یہی کہتی ہے کہ ڈاکٹر رات ایک بچہ پیدا ہوا تھا۔ ڈاکٹر کہتا ہے کہ اُسکا اسی حالت میں رہنا بہتر ہے۔ عام طور پر دیوانے بہ نسبت ہمارے آپ کے زیادہ خوش رہتے ہیں، اُن میں سے بعض تو تین ہزار روپیہ کا چیک لکھ دیں گے اور بعضے آغاخاں کے نام تعارفی چٹھی دے دینگے۔

جب یہ معلوم ہوگیا کہ بعض لوگ محض حصول عظمت کی خواہش میں پاگل بن جاتے ہیں تو اگر ایمانداری سے ان کی دیوانگی سے قبل ان کی خوبیوں کا ہم اور آپ اعتراف کریں تو کتنے شاندار نتائج پیدا ہو سکتے ہیں۔

تاریخ میں دو آدمی ایسے ہوئے ہیں (والٹر کرزلر) (چارلس شعیب) جن کو تیں لاکھ سالانہ تنخواہ ملتی تھی، ان کو اس قدر تنخواہ کیوں ملتی تھی۔ آخرالذکر کا حال خود اس کی زبان سے سنیئے۔ یہ الفاظ سنہرے حروف میں لکھے جانے اور یاد رکھے جانے کے قابل ہیں:۔

"اپنے ماتحتوں میں سرگرمی پیدا کرنے کی قابلیت بہت ہی گرانمایہ

CHARLES SCHWAB لے WALTER CHRYSLER. لے

جلن ہے اور انسان کے خفتہ استعداد کے بیدار کرنے کا بہترین ذریعہ بھی یہی ہے کہ اُن کی تعریف اور ہمت افزائی کی جائے۔ افسروں کی نکتہ چینی سے بڑھ کر اور کسی چیز سے انسان کا حوصلہ پست نہیں ہوتا۔ میں کبھی نکتہ چینی نہیں کرتا۔ میں لوگوں کو کام کرنے پر اکسانا رہتا ہوں اس لئے تعریف کرنے کا خیال بہ نسبت عیب جوئی کے مجھے زیادہ رہتا ہے، اگر مجھے کوئی بات پسند آگئی تو میں دل کھول کر تعریف اور اظہار پسندیدگی کرتا ہوں"۔

عوام الناس اس کے خلاف کرتے ہیں۔ اگر کوئی بات پسند آگئی تو خاموش رہتے ہیں اور اگر پسند نہ آئی تو ہنگامہ برپا کرتے ہیں۔

"مجھے دنیا کے مختلف حصوں کی سیر و سیاحت کے سلسلے میں بہت سے آدمیوں سے سابقہ رہا مگر مجھے کوئی ایسا آدمی نہیں ملا چاہے وہ کتنا ہی بلند مرتبہ کیوں نہ ہو جس نے اظہار پسندیدگی کی وجہ سے زیادہ خوش اسلوبی اور زیادہ محنت سے کام کو سرانجام نہ دیا ہو۔

اینڈریو کارنیگی[15] اپنے ماتحتوں کی تعریف نہ محض اُن کے منہ پر بلکہ پیٹھ پیچھے بھی کرتا تھا۔ حتیٰ کہ ان کے مرنے کے بعد بھی ان کی تعریف کرنے کا خواہشمند تھا۔ اپنی قبر کے لئے ایک کتبہ اُس نے تیار کرایا تھا۔ جس کے الفاظ یہ تھے:-

---

[15] ANDREW CARNEGIE

"یہ اسکی قبر ہے جو اپنے گرد وپیش اپنے سے زیادہ ہوشیار افراد جمع رکھنا جانتا تھا"۔

راک فیلر کو ایک شریک کار کے باعث ایک کروڑ روپیہ کا نقصان ہوا۔ راک فیلر یہ کہکر خاموش ہو گیا کہ اس کا کیا قصور ہے، اس نے تو حتی الامکان نفع ہی کی کوشش کی تھی، کچھ دنوں بعد اسی مشیر کار کی بدولت ۶۰ فیصدی منافع ہوا۔ اسوقت راک فیلر نے اس کو مبارکباد دی۔

زیگ فیلڈ مشہور سینما کمپنی کے ڈائرکٹر کا عروج بھی ایک عجائبات میں سے ہے وہ معمولی معمولی امریکن لڑکیوں کی جو اداکاری کے لئے آتی تھیں اس درجہ تعریف وہمت افزائی کرتا تھا کہ وہ لڑکیاں واقعی اپنے کو خوبصورت خیال کرنے لگتی تھیں۔ اُس نے ان لڑکیوں کی تنخواہ تیس ڈالر فی ہفتہ سے ایک سو پچہتر ڈالر تک کر دی تھی جس دن تماشہ کا افتتاح تھا اس دن اُس نے تمام ممتاز اداکار اور گانے والی لڑکیوں کے لئے امریکہ کے نایاب گلاب کے گلدستے تحفۃً بھیجے۔

ایک مرتبہ مجھکو روزہ رکھنے کا خبط ہوا چہ شبانہ روز میں نے فاقہ کیا یہ کوئی مشکل کام نہ تھا کیونکہ دوسرے دن کے مقابلے میں مجھے چھٹے دن زیادہ بھوک نہ معلوم ہوئی۔ اگر ہم اپنے اہل وعیال اور ماتحتوں کو چھ روز تک

ZEG FELD ۵۱

بھوکا رکھیں تو لوگ کہیں گے کہ ہم سے بڑا قصور سرزد ہوا ہے لیکن اُن کو اس کا ذرا بھی خیال نہیں ہوتا کہ یہ بھی بہت بڑا گناہ ہوگا اگر ہم چھ دن یا چھ ہفتے یا ساٹھ سال لوگوں کو اُس پُرخلوص تعریف سے محروم رکھیں جس کے وہ مستحق ہیں۔ ہم اپنے بچوں اور دوستوں کو جسمانی غذا پہونچانیکی اتنی کوشش کرتے ہیں لیکن کبھی ان کی قدردانی کے جذبات کی پرورش کا خیال بھی نہیں کرتے ہم اُن کی قوت قائم رکھنے کے لئے مختلف قسم کی غذائیں مہیا کرتے ہیں لیکن چند الفاظ بھی اُن کی مدح سرائی کے لئے استعمال نہیں کرتے ایسے الفاظ جو اُن کے کانوں میں سالہا سال تک گونجتے رہیں۔ خوشامد اور چیز ہے اور قدردانی دوسری شے ہے۔ خوشامد ایک کھوکھلی، خلوص سے خالی اور خود غرضانہ شے ہے اس لئے نتیجہ خیز بھی نہیں بعض لوگ قدردانی کے اسقدر بھوکے ہوتے ہیں کہ مثل اُس بلانوش کے جو گھاس پات سب کچھ کھا جاتا ہے ہر چیز نگل جانے پر تیار ہیں۔ خوشامد کرنے میں فائدہ سے زیادہ نقصان کا خطرہ ہے۔ خوشامد ایک غیر رائج سکہ ہے جسے چلانے کی کوشش کرنا اپنے کو مصیبت میں ڈالنا ہے۔

قدردانی خلوص پر مبنی ہوتی ہے برخلاف اس کے خوشامد میں خلوص نہیں ہوتا ہے، اول الذکر دل سے نکلتی ہے اور آخر الذکر زبان سے ایک بے غرضی پر مبنی ہے۔ دوسری خود غرضی پر اول الذکر کی تعریف

ہر جگہ ہوتی ہے۔ آخر الذکر ہر جگہ مذموم خیال کیجاتی ہے۔

شاہ جارج پنجم آنجہانی کے سونے کے کمرہ میں چھ مقولہ دیوار پر آویزاں تھے۔ ایک مقولہ یہ تھا "خدایا مجھے ارزاں تعریف کرنے اور قبول کرنے سے محفوظ رکھ" یہی ارزاں تعریف خوشامد ہے۔ خوشامد کے معنی یہ ہیں کہ جو دوسرا اپنے متعلق خیال رکھتا ہو ٹھیک وہی باتیں ہم اس سے کہیں جس وقت ہم کسی مسئلہ پر غور کرنے میں مشغول نہیں ہوتے تو وقت کا ۹۵ فیصدی حصہ اپنے متعلق سوچنے میں گنواتے ہیں۔ اگر ہم اپنے متعلق سوچنا چھوڑ دیں تو ہم ایسی بیجا اور جھوٹی خوشامد سے بچ سکتے ہیں جو فوراً ظاہر ہو جاتی ہے

ایمرسن کا مقولہ ہے کہ ہر وہ شخص جس سے میری ملاقات ہو کسی نہ کسی بات میں مجھ سے افضل ہے اس طرح میں اس سے کچھ نہ کچھ سیکھ لیتا ہوں اپنی کارگذاریوں اور خامیوں پر نظر نہ ڈالنی چاہیئے۔ دوسرے کی خوبیوں کا جائزہ لینے کی کوشش کرنا چاہیئے اور اس وقت خوشامد کو بھول کر بالائے طاق رکھکر سچی اور پر خلوص تعریف اور قدر دانی کرنی چاہیئے اور دل کھول کر اور جی بھر کر تعریف کرنا چاہیئے۔ اگر ہم ایسا کریں گے تو لوگ ہمارے الفاظ کو دل میں جگہ دیں گے۔ ان کی قدر کریں گے اور عمر بھر انھیں الفاظ کا اعادہ کرینگے۔ چاہے ہم وہ الفاظ بھول جائیں لیکن وہ ان کو سالہا سال تک نہ بھولیں گے۔

EMERSON ایمرسن

جو ایسا کر سکتا ہے اسکے ساتھ ساری دنیا ہوگی
اور جو نہیں کر سکتا اسکا کوئی ساتھ دینے والا نہ ہوگا

اگر لوگوں کو اپنی طرف متوجہ رکھنا ہے تو اُن کی خواہشات کو مقدم رکھنا بہت ضروری ہے۔

لائڈ جارج[1] کی ہر دلعزیزی کا راز یہی ہے۔ اُن سے کسی شخص نے پوچھا کہ زمانہ جنگ کے تمام بڑے بڑے لیڈر لوگوں کے ذہنوں سے اتر چکے ہیں لیکن آپ کی عظمت ابھی تک دلوں میں برقرار ہے۔ آخر اسکا سبب کیا ہے؟ انھوں نے جواب دیا "زمانہ شناسی"۔

کسی سے کیوں کہو کہ میں یہ چاہتا ہوں۔ مانا کہ ایک خواہش تمھیں بہت عزیز ہے۔ تمھاری دلی تمنا ہے مگر تمھاری اس دلی تمنا سے دوسروں کو کیوں دلچسپی ہو تمھاری طرح دوسروں کی بھی کچھ دلی تمنا ہوگی تمھاری طرح ہر شخص ایک ایک خواہش رکھتا ہوگا۔ اس لئے اگر دوسرے پر تم کو اثر ڈالنا ہے تو اُس کی دلچسپی کی باتیں کرو۔ اور بتلاؤ کہ اس کی خواہش کسطرح پوری ہو سکتی ہے

---

[1] LLOYD GEORGE

اگر تم اپنے لڑکے کو سگریٹ نوشی سے باز رکھنا چاہتے ہو تو لمبی چوڑی نصیحت کرنے سے کوئی فائدہ نہ ہوگا۔ یہ کہنا بے کار ہوگا کہ میں چاہتا ہوں کہ تم سگریٹ پینا چھوڑ دو۔ اس سے یہ کہو کہ ممکن ہے کہ سگریٹ پینے سے وہ فوٹ بال ٹیم میں نہ کھیل سکے یا سو گز کی دوڑ نہ جیت سکے۔

کسی کام پر راغب کرنے والے کے لئے سب سے اچھی صلاح یہ ہے کہ وہ کام چاہے کاروباری ہو چاہے اسکول کا چاہے گھر کا چاہے سیاسی حلقہ کا دوسرے کے دل میں اس کی احتیاج پیدا کی جاوے۔ جس نے ایسا کیا تمام دنیا اس کی ساتھی ہو گئی جس سے یہ نہ ہو سکا اس کا کوئی ساتھ دینے والا نہیں۔

ایک ماں اپنے بچوں کی خیریت معلوم کرنے کے لئے بیتاب تھی بچے اپنے ننھیال میں تھے اور ماں اپنے شوہر کے ہمراہ۔ متعدد خطوط لکھے گئے لیکن کسی کا جواب نہیں آیا۔ شوہر نے شرط لگائی کہ میں بواپسی ڈاک جواب منگا دونگا۔ اس نے لڑکوں کو ایک دلچسپ خط لکھا جس کا آخری جملہ یہ تھا کہ پانچ پانچ روپیئے کے دو نوٹ بھیج رہا ہوں لیکن نوٹ لفافہ کے اندر عمداً نہ رکھے بواپسی ڈاک فوراً تقاضہ کا خط آیا جس میں خیریت بھی تحریر تھی

میں ہر سال لکچر دینے کے لئے ایک ہوٹل کا کمرہ کرایہ پر لیتا ہوں ایک سال مجھ کو معلوم ہوا کہ اس کمرے کا کرایہ سہ گنا ہو گیا ہے۔ یہ خبر اسوقت

پہنچی جب ٹکٹ چھپ چکے تھے، اشتہار تقسیم ہو چکے تھے اور اعلانات شایع ہو چکے تھے۔ مینیجر سے تخفیف کرایہ کی درخواست بیکار تھی، اس لئے میں نے دل میں سوچا کہ اس کو کیسے ہموار کروں۔ غرضکہ اس کے پاس پہونچا اور یوں گفتگو شروع کی "آپ کا خط پاکر مجھے بہت افسوس ہوا۔ آپ نے جو کچھ کیا ٹھیک کیا۔ میں بھی آپ کی جگہ ہوتا تو ایسا ہی کرتا، اگر آپ ایسا نہ کرتے تو ممکن تھا کہ ہوٹل کا مالک آپ کو علیٰحدہ کر دیتا" پھر میں اس کو سمجھانے لگا کہ اگر کرایہ میں اضافہ نہ ہوتا تو کیا فائدہ اور کس قدر نقصان رہتا۔ میں نے کہا کہ "اگر آپ کا کمرہ میں نے نہیں لیا تو آپ جس کو چاہیں زیادہ کرایہ پر دیسکتے ہیں اور اگر بیس روز تک سابق کرایہ پر میرے ہی قبضہ میں رہا تو آپ اس زائد رقم سے محروم ہو جائیں گے۔ اب نقصانات بھی سن لیجئے۔ اگر آپ نے کرایہ نہ گھٹایا تو جو کچھ مجھ سے ملتا تھا اس سے آپ محروم ہو جائیں گے۔ یہاں نہیں تو اور کہیں میں لکچر کے لئے جگہ ڈھونڈھ نکالوں گا۔ دوسرا نقصان یہ ہے کہ ہزاروں آدمی میرا لکچر سننے آپ کے ہوٹل میں آتے ہیں اور آپ کا ہوٹل اس قدر مشتہر ہو جاتا ہے کہ ہزاروں ڈالر خرچ کرنے سے بھی نہ ہوتا" اس تقریر کا اثر مینیجر پر اتنا ضرور ہوا کہ دوسرے دن اسنے مجھے لکھا کہ آپ کے کرایہ میں صرف برائے نام اضافہ کیا جائے گا۔

اگر میں اس سے بحث و تکرار کرتا اور اس کو قائل معقول کرتا تو وہ

مشکل سے اپنی غلطی تسلیم کرتا لیکن اسپر بھی اس کا غرور اس کو اجازت نہ دیتا کہ وہ کسی طرح بھی اپنے فیصلہ سے منحرف ہو۔

دوسروں کو اپنے قبضہ میں لانے کا بہترین طریقہ یہ ہے کہ دوسرے کے نکتۂ نظر کو معلوم کرلو پھر اس کے اور اپنے نکتۂ نظر سے اس پر غور کرو۔

ریڈیو ڈپارٹمنٹ کے افسر اعلیٰ نے مقامی ریڈیو اسٹیشن کے منیجروں کو ایک گشتی چھٹی لکھی جس میں اُس نے درخواست کی کہ ہفتہ وار اطلاعات اور تفصیلات جو کہ اس کی ایجنسی کے واسطے فائدہ مند ہوسکیں دیا کریں۔ نتیجہ یہ ہوا کہ جو باتیں دریافت طلب تھیں ان کا جواب تک نہ ملا اس لئے کہ لکھنے والے نے پانے والے کے نکتۂ نظر کو نظر انداز کر دیا تھا۔

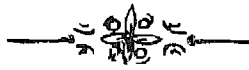
میں ایک ماہر دندان وحلق کے دفتر میں گیا۔ میرا کوا بڑھ گیا تھا قبل اس کے کہ وہ میرے کوے کا معائنہ کرے اس نے پوچھا کہ میں کیا کام کرتا ہوں۔ اس کو میرے کوّے کی خرابی کی فکر نہ تھی، اس کو یہ فکر تھی کہ میں اُس کو کتنی فیس دے سکتا ہوں اور مجھ سے وہ کتنا وصول کرسکتا ہے۔ نتیجہ یہ ہوا کہ میں بغیر اپنے کو دکھائے ہوئے واپس چلا آیا۔

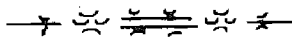
ایک بچہ کے ماں باپ اس کو زیادہ کھانا کھانے کے لئے ڈانٹتے اور جھڑکتے تھے لیکن وہ آمادہ نہ ہوتا تھا۔ اس بچہ کے پاس تین پہیوں والی سائیکل تھی اور جب وہ اس پر سوار ہوکر باہر نکلتا تو ایک بڑا لڑکا اسکو طرح طرح

سے تنگ کرتا جس کی وجہ سے اس چھوٹے بچے میں جذبہ انتقام پیدا ہوتا لیکن کچھ کر نہیں سکتا تھا۔ ایک دن اس کے والدین نے کہا کہ اگر تم اچھی طرح کھانا کھاؤ گے تو بڑھ کر توانا ہو جاؤ گے اور ایک دن وہ آئے گا کہ اس بڑے لڑکے کا مقابلہ کر سکو گے۔ تمام مشکلیں حل ہو گئیں اب اگر اس چھوٹے بچے کو پتھر بھی کھانے کو دیا جاتا تو وہ کھانے کو تیار ہو جاتا تھا تاکہ بڑا ہو کر بڑے لڑکے سے اپنے ستائے جانے کا بدلہ لے سکے۔

ایک اور بچہ تھا جو اپنی ماں کے ساتھ سوتا تھا اور رات کو بستر پر پیشاب کر دیتا تھا۔ بہت کچھ سمجھایا گیا لیکن کچھ اثر نہیں ہوا۔ آخرکار اس بات کے معلوم کرنے کی کوشش کی گئی کہ اس کو کیا چیز مرغوب ہے، ایک تو اس کی خواہش یہ تھی کہ اپنے پلنگ پر اکیلا سوئے دوسرے یہ کہ اُسے اپنے باپ کا جیسا پائجامہ دیا جائے۔

ایک دن اُسے ایک دوکان پر پہنچایا گیا۔ جب اس سے دوکاندار نے پوچھا کہ کس چیز کی ضرورت ہے تو اُس نے تن کر جواب دیا کہ سونے کے لئے ایک پلنگ، دوسرے روز اس نے اپنے باپ کو بڑے فخر سے وہ پلنگ دکھلایا۔ باپ نے کہا اچھا تم اس بستر پر پیشاب نہ کرنا۔ اس نے جواب دیا ہرگز نہیں - یہ میرا بستر ہے میں نے خود خریدا ہے اور پھر میں آپ کا جیسا پجامہ پہنے ہوئے ہوں۔

ایک لڑکی جس کی عمر تین برس کی تھی۔ کھانا کھانے سے انکار کرتی تھی ہر قسم کی کوشش بے سود ہوئی لڑکی ماں کی نقل کرنے کی بڑی آرزومند تھی اور یہ چاہتی تھی کہ وہ بڑی خیال کی جاوے۔ ایک دن وہ کرسی پر لاکر بٹھا دی گئی اور اس سے کہا گیا کہ اچھا تم اپنے ہاتھ سے چائے اور آش جو وغیرہ تیار کرو۔ باپ باورچی خانہ چلا گیا۔ جب واپس آیا تو لڑکی نے فخریہ کہا!۔ آج میں آش جو تیار کر رہی ہوں۔ اس روز اُس نے سیر ہو کر کھانا کھایا۔ اس کے بڑائی کے جذبے کی تسکین ہو گئی تھی اور خود نمائی کا موقع مل گیا تھا

اس کتاب سے زیادہ سے زیادہ فائدہ اٹھانے کیلئے

۹ ہدایتیں

۱۔ ایک عمیق اور محرک خواہش علم حاصل کرنیکی اور ایک مستحکم ارادہ لوگوں سے میل ملاپ کرنے کی قابلیت بڑھانے کا۔ ہماری ہر دلعزیزی ہماری مسرت اور ہماری آمدنی کا دارو مدار بڑی حدتک لوگوں سے برتاؤ کرنے کی قابلیت پر ہے

۲۔ پہلے ہر بات سرسری طور سے پڑھنا چاہیئے۔ غالباً آپ کا دل چاہیگا کہ دوسرا باب پڑھنے لگیں۔ لیکن ایسا نہ کرنا چاہیئے بجز اس کے کہ آپ تفریح کے لئے پڑھ رہے ہوں لیکن اگر آپ کا مقصد یہ ہے کہ لوگوں سے تعلقات پیدا کرنے کی قابلیت کا اضافہ ہو تو آپ کو چاہیئے کہ ہر باب کو بغور پھر سے پڑھیں اسکا نتیجہ یہ ہوگا کہ وقت بچ جائے گا اور نتائج اچھے پیدا ہونگے

۳۔ پڑھتے پڑھتے اکثر ٹھہر جانا چاہیئے۔ تاکہ پڑھی ہوئی چیزوں پر غور کرنیکا موقع ملے۔ پھر اس پر غور کرنا چاہیئے کہ کس طرح اور کب ہدایت پر

عمل کیا جاسکتا ہے۔ اس طرح پڑھنے سے زیادہ فائدہ ہوگا بہ نسبت اس کے کہ سرسری طور سے یا اوراہوا کے گھوڑے پر سوار ہو کے پڑھ لیا۔

۴۔ رنگین پنسل ہاتھ میں لیکر پڑھنا چاہیئے تاکہ جہاں کوئی ایسی بات ملے جس پر عمل کیا جاسکتا ہے اس پر نشان لگا دیا جائے۔ ایسا کرنے سے کتاب زیادہ دلچسپ ہوجائے گی اور تبصرہ کرنے میں آسانی ہوگی۔

۵۔ بیمہ کمپنی کا ایک مینیجر جو پندرہ سال سے ملازم ہے۔ ہر مہینہ میں ایک بار تمام معاہدات جو کمپنی نے جاری کئے ہیں ضرور پڑھ لیتا ہے اس سے یہ فائدہ ہوتا ہے کہ جتنے شرائط معاہدہ کے ہیں وہ اس کے ذہن نشین ہوجاتے ہیں۔ اس لئے اگر ہم چاہتے ہیں کہ فی الواقع اور دائمی فائدہ اس کتاب سے حاصل ہو تو یاد رکھنا چاہیئے کہ سرسری طور پر ایک بار پڑھ لینا کافی نہیں ہے، عمیق مطالعہ کے بعد یہ ضروری ہے کہ ہر مہینہ اس پر چند گھنٹے غور کیا جائے۔ ہر روز اُسے اپنے سامنے میز پر رکھنا چاہیئے اور اکثر اُس پر سرسری طور پر نظر ڈال لینا چاہیئے اور اس بات کو ذہن نشین کرلینا چاہیئے کہ ہماری آیندہ ترقی کے اسباب اسی سے وابستہ ہیں۔ یہ بات قابل غور ہے کہ ان اصول پر عمل کرنے کی غیر ارادی عادت اسیوقت ہوسکتی ہے جب ہم اکثر اوقات اسکو دیکھتے رہیں

۶۔ اگر ہم کسی کو کچھ سکھانے کی کوشش کریں تو وہ کبھی نہیں سیکھے گا۔
بات یہ ہے کہ علم حاصل کرنا ایک عملی روش ہے اور ہم عمل کرنے سے سیکھ سکتے ہیں، جب کبھی موقع ملے ان اصول کو استعمال کرنے کی کوشش کرنی چاہیے، اس لئے کہ اگر استعمال نہیں کریں گے تو ہم بھول جائینگے جو علم کہ زیر استعمال رہتا ہے وہ ہمارے ذہن نشیں ہو جاتا ہے۔

ان ہدایات پر ہمہ وقت عمل کرنا آسان نہیں ہے مثلاً یہ کہ غصہ کے وقت یہ زیادہ آسان ہے کہ کسی کی نکتہ چینی کی جائے، بجائے اس کے کہ دوسرے شخص کا نکتہ نظر معلوم کیا جائے۔ علیٰ ہذالقیاس اس لئے اس کتاب کے پڑھتے وقت یاد رکھنا چاہیے کہ ہم نہ محض معلومات میں اضافہ کر رہے ہیں بلکہ نئی عادتیں ڈالنے کی کوشش کر رہے ہیں زندگی بسر کرنے کا ایک نیا طریقہ سیکھ رہے ہیں۔ اس کے لئے وقت، ثابت قدمی، اور روزانہ مزاولت کی ضرورت ہے۔ اگر ہم کو کبھی کوئی دقت پیش آئے تو اسی کتاب سے مدد لینی چاہیئے۔ بچوں سے کیسا سلوک کیا جائے، بیوی کو طرح اپنی ہمخیال بنائی جائے، اور گاہک کیسے خوش رکھے جائیں اگر اس قسم کا کوئی پیچیدہ مسئلہ پیش آئے تو اس کو ان طریقوں سے حل کرنا چاہیے جس کے ہم عادی تھے بلکہ ان اوراق سے مدد لینی چاہیئے اور جن مقامات پر ہمنے نشانات لگائے ہیں ان کو دوبارہ پڑھ کر ان نئے طریقوں کو استعمال کرنا چاہیئے تب جا کے ان اصول کا طلسم ہم پر ظاہر ہوگا۔

۷۔ اپنی بیوی بیٹے یا کسی اور دوست کو اجازت دینی چاہیئے کہ جب کبھی ہم کو ان اصول کی خلاف ورزی کرتے ہوئے پائے ہم سے ایک روپیہ بطور جرمانہ وصول کرے۔

۸۔ ایک سربرآوردہ بنک کے پریذیڈنٹ نے اپنی اصلاح کا ایک عجیب طریقہ میرے اسکول میں بیان کیا۔ اس کی تعلیم باقاعدہ نہیں ہوئی تھی لیکن آج اس کا شمار امریکہ کے متمول سرمایہ داروں میں ہے۔ وہ کہتا ہے کہ میرے پاس ایک نوٹ بک تھی جس میں ان لوگوں کے نام لکھ لیتا تھا جن سے ملاقات کا وقت مقرر ہوتا تھا میں ہر سنیچر کی شام کو اپنے ہفتہ بھر کے واقعات کی جانچ پڑتال اور قدر و قیمت لگانے میں مشغول ہو جاتا ہوں اور ہفتہ بھر کی کارروائیوں پر نظر ثانی کرتا ہوں کہ کتنے لوگوں سے ملاقاتیں کیں کتنوں سے بحث ہوئی اور کتنی مرتبہ مجھ سے غلطی سرزد ہوئی۔ کے مرتبہ میں حق پر تھا اور کے مرتبہ ناحق پر اور اگر حق پر تھا تو اس سے زیادہ کیسے اصلاح کر سکتا تھا اور کیا کیا سبق ان تجربوں سے حاصل ہوئے اس ہفتہ وار تبصرہ سے مجھ کو رنج اور اکثر غلطیوں پر تعجب ہوتا ہے لیکن جتنے دن گذرتے جاتے ہیں ان غلطیوں کی تعداد کم ہوتی جاتی ہے اب کبھی کبھی میں اپنے کو شاباشی بھی دے لیتا ہوں اس سال بسال کے تجزیۂ نفسیاتی سے مجھے بہت فوائد حاصل ہوئے اسکے ذریعہ سے ہر بات کے فیصلہ کرنے کی قابلیت بہت زیادہ بڑھ گئی ہے اور لوگوں سے تعلقات قائم کرنے میں بہت مدد ملی ہے

ہم بھی کیوں نہ کوئی ایسا طریقہ استعمال کریں جسکے ذریعہ سے اِس کتاب
کے مندرجہ اصول کی جانچ پڑتال ہو سکے۔ ایسا کرنے میں دو فائدے ہونگے۔

(۱) تعلیم کا ایک بیش بہا سلسلہ قائم ہو جائیگا۔

(۲) ہماری استعداد لوگوں سے ملنے اور تعلقات پیدا کرنے کی
بڑھ جائے گی۔

۹۔ اِس کتاب کے آخر میں ایک روزنامچہ ہے جسمیں اُن کامیابیوں کا
حال لکھنا چاہیئے جو ہمیں ان اصول پر عمل کرنے سے حاصل ہوئی ہیں۔
اختصار مدنظر رہنا چاہیئے نام۔ تاریخ۔ نتائج۔ یہ اندراج ہم کو زیادہ کوشش
کرنے پر آمادہ کریگا اور آیندہ کسی موقع پر اُسکے مطالعہ سے دلچسپی پیدا ہوگی۔
اِس کتاب سے زیادہ فائدہ اُٹھانے کے لئے حسب ذیل امور کا
خیال رکھنا ضروری ہے۔

(۱) لوگوں سے بہترین تعلقات پیدا کرنے کے اصول سیکھنے
کی انتھک کوشش کرو۔

(۲) ہر باب دو مرتبہ پڑھ لو تب آگے بڑھو

(۳) پڑھتے وقت کبھی کبھی توقف کرو اور اس بات پر غور کرو
کہ ہر اصول پر کیسے عملدرآمد ہو سکتا ہے۔

(۴) ہر قابل لحاظ بات پر نشان بناتے جاؤ۔

(۵) ہر مہینہ میں ایک بار اِس کتاب پر نظرِ ثانی کرو۔

(۶) اِس کتاب کے مندرجہ اصول کو جب کبھی موقع ملے استعمال کرو اور روزمرہ کی مشکلات میں اِس کتاب سے مدد لو۔

(۷) جب کبھی کسی اصول کی خلاف ورزی کرو تو اپنے کسی دوست کو کچھ پیسہ یا روپیہ دو۔

(۸) ہر ہفتہ اِس بات کی جانچ کرو کہ کتنی ترقی کی ہے کتنی غلطیاں کی ہیں اور آیندہ کے لئے کیا سبق حاصل کیا ہے۔

(۹) کتاب کے آخر میں ایک روزنامچہ رکھو اُس میں اِس بات کا اندراج کرو کہ تم نے کب اور کس طرح اِن اصول کو استعمال کیا۔

لوگوں کو اپنی طرف مائل کرنیکے چھ اصُول

باب اوّل

اِن پر عمل کرنے سے تمہارا ہر جگہ خیر مقدم کیا جائے گا

(۱) دُنیا میں سب سے زیادہ دوست پیدا کرنے والا کون ہے ؟
اگر ایک کُتّے پر تم مہربان ہو اور اُس سے کسی گلی میں ملو تو وہ دس فٹ کے فاصلے پر بھی ہو گا تو اپنی دم ہلانے لگے گا، اگر تم اُس کی پیٹھ تھپک دو گے تو وہ خوشی کے مارے پھولا نہ سمائے گا، یہ اظہارِ محبت کسی خودغرضی کی بنا پر نہیں ہے، وہ تمہارے ہاتھ کوئی جائداد بیچنا نہیں چاہتا اور نہ تم سے شادی کرنا چاہتا ہے کیا کبھی تم نے اس پر بھی غور کیا ہے کہ کُتّا ہی وہ جانور ہے جس کو بغیر کام کئے کھانے کو ملجاتا ہے ، مرغی انڈے دیتی ہے، گائے دودھ دیتی ہے، بلبل نغمہ سرائی کرتی ہے ، لیکن کُتّا اپنی بسر اوقات صرف اظہارِ محبت پر کرتا ہے۔

جب میں ۵ برس کا تھا میرے باپ نے میری دلبستگی کیلیے ایک پلّہ خرید دیا ، ہر روز سہ پہر کو وہ میرے انتظار میں بیٹھا رہتا ،

جب میری آواز یا پاؤں کی آہٹ سُنتا تو اُچھلتا کودتا میرے استقبال کیلیے تیر کی طرح دوڑتا آتا، ۵ سال تک وہ میرا رفیق رہا، ایک شب اُس پر بجلی گری اور وہ مرگیا، اُس کی موت سے میرے بچپنے کی دُنیا سیاہ ہوگئی۔

دوسروں کے معاملات میں دلچسپی لینے سے تم دو ماہ میں اس سے زیادہ دوست پیدا کرسکتے ہو جتنے کہ دو سال میں دوسروں کو اپنے معاملات میں دلچسپی پیدا کرانے کی کوشش کرکے دوست پیدا کرتے، ہر شخص صبح وشام اپنے اغراض میں مبتلا ہے، اگر ٹیلیفون پر لوگ ۵۰۰ مرتبہ بات کرتے ہیں تو ۳,۹۹۰ مرتبہ لفظ "میں" استعمال کرتے ہیں۔

اگر تم کسی تصویر کا گروپ دیکھو جس میں تمھاری تصویر بھی ہو، تم کس کی تصویر پہلے تلاش کروگے، اگر تم سمجھتے ہو کہ لوگ تم سے دلچسپی لیتے ہیں تو اس سوال کا جواب دو کہ اگر تم آج رات مرگئے تو کتنے لوگ تمھارے جنازے میں شریک ہونگے۔ لوگوں کو تم سے کیوں دلچسپی ہو جب تم کو دوسروں کے معاملات میں دلچسپی نہیں، قلم اٹھاؤ اس کا جواب لکھو۔

نپولین نے آخری بار جب اپنی بیوی سے ملاقات کی تو کہا کہ "میں دُنیا کے خوش قسمت ترین آدمیوں میں سے ہوں لیکن

اس وقت سوائے تمھارے اور کسی پر مجھے مکمل بھروسہ نہیں ہے ۔"
مورخین کو شبہ ہے کہ اُس وقت بھی اُس کو اپنی بیوی پر مکمل اعتماد تھا یا نہیں ۔

جو شخص کے دوسروں کے معاملات میں دلچسپی نہیں لیتا ہے وہ دُنیا میں طرح طرح کی مشکلات میں مبتلا ہوتا ہے اور ناکامیابی کا منھ دیکھنا پڑتا ہے افسانہ نویسوں کے افسانے اُسی وقت مقبول ہو سکتے ہیں جب وہ اپنے طرز تحریر سے ثابت کردیں کہ وہ لوگوں کو پسند کرتے ہیں ۔

امریکہ کے ایک مشہور بازیگر کو اپنی شخصیت دوسروں پر ظاہر کرنے کا ملکہ تھا، وہ انسانی سیرت سے واقف تھا، اُس کا ہر فعل، ہر اشارہ، آواز کا اُتار چڑھاؤ، آنکھوں کے اشارے ان سب کو پہلے سے مشق کر لیتا تھا، اُس کو لوگوں سے دلچسپی تھی، عام شعبدہ باز تماشائیوں کی طرف دیکھ کر اپنے دل میں یہ کہتے ہیں :۔

"دیکھو کتنے اُلّو آج پھنسے ہیں، میں ان سب کو کیسا بیوقوف بناتا ہوں۔"

لیکن یہ شعبدہ باز اپنے دل میں کہتا تھا :۔

"میں ان لوگوں کا شکر گزار ہوں ان کے آنے سے میری روزی چلتی ہے، میں اپنے بہترین کرتب ان لوگوں کو دکھلاؤں گا۔"

بات یہ تھی کہ وہ اپنے تماشائیوں سے حد درجہ محبت کرتا تھا۔

تھیوڈور روزولٹ[1] کی ہر دلعزیزی کے بھی یہی اسباب تھے اُس کے نوکر بھی اُس سے محبت کرتے تھے، اُس کے ایک نوکر نے اپنے آقا کی سوانح عمری لکھی ہے جس سے معلوم ہوتا ہے کہ اس نوکر کی بیوی نے روزولٹ سے کسی ایسی چیز کے متعلق دریافت کیا جو کہ اُس نے کبھی نہ دیکھی تھی، رزولٹ نے اُسکی توضیح کردی، تھوڑی دیر بعد جب وہ چیز کہیں نظر آئی تو اپنی نوکرانی کو ٹیلیفون کیا کہ دیکھو وہ چیز سامنے موجود ہے اس کو دیکھ کر سمجھ لو۔

رزولٹ ایک مرتبہ پریسیڈنٹ کے مکان پر گیا، پریسیڈنٹ کہیں باہر گیا تھا، جب اس کی نظر باورچن پر پڑی تو اُس نے اُس سے پوچھا کہ اب بھی تم جو کی روٹی پکاتی ہو اُس نے کہا کبھی کبھی مگر کوئی کھاتا نہیں، اُس نے کہا یہ اُن کی بد مذاقی ہے جب میں پریسیڈنٹ سے ملونگا تو اُس سے یہ ذکر کرونگا۔ وہ باورچن جو کی روٹی پلیٹ میں لائی اور وہ ایک ٹکڑا لے کر کھاتے ہوئے اور مالیوں اور نوکروں سے ہنسی مذاق کرتے ہوئے چلے گئے

ایک اور مشہور پریسیڈنٹ کا واقعہ ہے کہ کوئی شخص اُس کے پاس قرض مانگنے آیا، قرض مل گیا اور وہ شکریہ ادا کرنے کے بعد

---

[1] THEODORE ROOSEVELT.

جانے لگا تو اُسے روک کر پوچھا کہ "تم کیا اپنے ہی کمرے میں پکاتے کھاتے ہو، یہ بہت اچھی بات ہے بشرطیکہ معقول غذا ہو، کالج میں میں بھی ایسا ہی کرتا تھا۔"

بہت سے مشہور مصنفین کے تجربات سے فائدے اُٹھانے کیلیے ہم نے خطوط لکھے کہ ہم لوگ اُن کی تصنیفات کے بہت شیدا ہیں اور اُن کی رائے اور مشورے سے مستفید ہونا چاہتے اور اُن کی کامیابی کے راز معلوم کرنا چاہتے ہیں، ہر ایک خط پر ۱۵۰ طلبا کے دستخط تھے، اس خط میں یہ بھی لکھا گیا تھا کہ چونکہ آپ لوگوں کو فرصت نہیں ہے کہ کوئی تقریر (درس) تیار کر سکیں اس لیے مندرجہ سوالات کے جوابات لکھ دیں، وہ لوگ بنفس نفیس آئے اور ہم لوگوں کی مدد کی، اس طریقے سے ہم لوگوں نے بڑے بڑے مقررین کو اپنے یہاں بلوا کر تقریریں کرائیں، ہم سب لوگ (چاہے نانبائی ہو، چاہے قصاب، چاہے بادشاہ) دوسروں کے منہ سے اپنی تعریف سننا چاہتے ہیں۔

لڑائی کے اختتام پر قیصر ولیم سے ہر شخص نفرت کرتا تھا، اور حقارت کی نظر سے دیکھتا تھا، جب وہ بھاگ کر ہالینڈ چلا گیا تو اُسکے ملک والے بھی اُس سے پھر گئے، لوگ اسقدر اُس سے نفرت کرنے لگے تھے کہ اگر اُس کو کہیں پا جائیں تو پھاڑ کھائیں اور بوٹی بوٹی نوچ ڈالیں۔

زندہ نذرِ آتش کر دیں، ایک چھوٹے لڑکے نے اُس کو ایک پُر خلوص خط لکھا جو نیکی و لطف و کرم اور تعریف سے مملو تھا، اُس نے لکھا تھا کہ "دُنیا جو کچھ بھی کہے میں اپنے قیصر سے محبّت کرتا رہوں گا" قیصر پر اس خط کا بڑا اثر ہوا، اُس نے چھوٹے لڑکے کو بُلوا بھیجا، وہ لڑکا مع ماں کے آیا، تو قیصر نے اُس کی ماں سے شادی کر لی۔

ڈیوک آف[1] ونڈسر جب ولیعہد تھے تو امریکہ کے بعض حصوں میں دورہ کرنے والے تھے، اُنھوں نے مہینوں پہلے سے اُس ملک کی زبان سیکھنی شروع کی تاکہ اُس زبان میں تقریر کر سکیں، امریکہ والوں نے اس کو بہت پسند کیا۔

مدّت سے مجھے اپنے دوستوں کی پیدائش کی تاریخ معلوم کرنے کا شوق ہے، اگرچہ مجھے نجوم پر اعتقاد نہیں ہے لیکن ہر ایک سے پہلے پوچھتا ہوں کہ کیا اس کو اس پر اعتقاد ہے کہ انسان کے چال چلن یا مزاج کا تعلق اُسکی پیدائش کے دن سے ہے، اس کے بعد اسکی پیدائش کا دن اور مہینہ دریافت کرتا ہوں مثلاً اُسنے ۲۴ نومبر بتلایا، میں اُس کو یاد کرنے لگتا ہوں، اور جہاں وہ چلا گیا فوراً یہ تاریخ میں نے درج کر لی، جہاں کسی کی پیدائش کا دن ہوا میں نے اُس کو تار یا خط مبارکباد کا بھیج دیا۔

---

[1] DUKE OF WINDSOR

اگر کوئی ٹیلیفون پر تم سے کچھ دریافت کرے تو اُسے اس لہجے میں جواب دو کہ اُس کو معلوم ہو کہ اُس سے بات کرنے میں تمہیں بہت خوشی حاصل ہوئی ہے، نیویارک کی ٹیلیفون کمپنی اپنے آپریٹروں کو اس بات کی تعلیم دیتی ہے کہ نمبر اس لہجہ میں دریافت کریں کہ جس سے یہ مترشح ہو کہ آپریٹر تم کو سلام کر رہا ہے اور اس بات پر اظہار خوشنودگی کر رہا ہے کہ وہ تمہارے کچھ کام آسکتا ہے۔

ایک بنک کا ڈائرکٹر ایک رپورٹ لکھنے کے سلسلے میں کچھ معلومات حاصل کرنے ایک دستکاری کی کمپنی کے پریسیڈنٹ کے پاس گیا وہ پہونچا ہی تھا کہ ایک نوجوان عورت نے جھانک کر پریسیڈنٹ سے کہا کہ آپ کے لیے میرے پاس آج ٹکٹ نہیں ہے، پریسیڈنٹ نے ڈائرکٹر سے اسکی توضیح کی اور کہا کہ میں اپنے لڑکے کیلیے ٹکٹ جمع کرتا ہوں، ڈائرکٹر کہتا ہے کہ میں نے اپنا مدعا بیان کیا لیکن جوابات کافی و شافی نہ پاکر میں برخواستہ خاطر ہو کر واپس چلا آیا اور سوچتا رہا کہ یہ معلومات کیسے حاصل کروں، مجھے یاد آیا کہ بنک کا محکمہ خارجہ ٹکٹ جمع کرتا ہے، یہ ٹکٹ تمام اطراف عالم سے خطوط پر لگ کے آتے ہیں، دوسرے دن میں اُس پریسیڈنٹ کے پاس پھر گیا، اور کہا کہ تمہارے بیٹے کیلیے کچھ ٹکٹ لایا ہوں۔ میرا بڑی گرم جوشی سے استقبال کیا گیا، وہ ان ٹکٹوں کو بار بار دیکھتا تھا اور کہتا تھا کہ میرا لڑکا

ان کو ضرور پسند کرے گا، ایک ٹکٹ تو بہت نایاب ہے، اُسکے بعد ایک گھنٹے تک اُس نے از خود وہ تمام وہ باتیں تبلائیں جن کی مجھے ضرورت تھی اور اتنے انہماک کا اظہار کیا کہ بعض اطلاعات اپنے ماتحتوں سے حاصل کیں، اور بعض ٹیلیفون سے حاصل کیں، مختصر یہ کہ میں بہت کامیاب واپس آیا۔

ایک کارخانے کا حصہ دار سالہا سال سے اس کوشش میں رہا کہ اسکے یہاں کا کوئلہ ایک اور کمپنی خریدا کرے، مگر وہ کمپنی برابر دوسری جگہ سے کوئلہ خریدتی رہی، اس پر اُس نے کمپنی مذکور کو بہت بُرا بھلا کہا اور پھر تعجب تھا کہ کمپنی کے ہاتھ کیوں کوئلہ نہ بیچ سکا، میں نے اُسے سمجھایا کہ دوسرا طریقۂ عمل استعمال کرے، آخر کو طے پایا کہ ہم لوگ ایک مباحثہ اس مضمون پر کیوں نہ کریں کہ کمپنی مذکور کی کارروائیاں ملک کو نقصان پہونچا رہی ہیں، اس مباحثہ میں کوئلہ کے کارخانے کا حصہ دار کمپنئ مذکور کی حمایت کرنے پر آمادہ کیا گیا، میرے مشورے سے وہ کمپنی کے عامل کے پاس گیا، اور کہا کہ میں اس وقت آپکے ہاتھ کوئلہ بیچنے نہیں آیا ہوں بلکہ بعض امور کے متعلق معلومات حاصل کرنے آیا ہوں، میں اس مباحثہ میں کامیاب رہنا چاہتا ہوں، اگر آپ میری مدد کردیں تو ممنون ہونگا، اس کا نتیجہ جو کچھ ہوا وہ اسی کے الفاظ میں سنیئے:۔

" اُس نے مجھے صرف ایک منٹ کا وقت دیا تھا لیکن وہ مجھ سے

دو گھنٹے کے قریب گفتگو کرتا رہا، اُس نے تمام معلومات مجھے بہم پہنچائے اور رخصت کرتے وقت مجھ سے وعدہ لیا کہ مباحثہ کے انجام کی اطلاع اُسے ضرور دی جائے، پھر میری کامیابی کی دعا کی اور کہا کہ کبھی کبھی مجھ سے آکے ملتے رہو آخر میں اُس نے یہ بھی کہا کہ کچھ دنوں بعد مجھ سے ملو تو تمہیں کوئلہ کا آرڈر دوں، بغیر ایک لفظ بھی زبان سے نکالے ہوئے اُس نے میری خواہش پوری کر دی، اسکے معاملات میں دلچسپی ظاہر کرنے سے مجھے اتنی کامیابی ہوئی جو اپنے کوئلہ کی خوبیاں بیان کرنے سے ۱۰ سال میں بھی نہ ہوتی۔"

اسلیے اگر تم چاہتے ہو کہ لوگ تمہیں پسند کریں تو پہلا اصول یہ ہے کہ خلوص کے ساتھ اور لوگوں کے معاملات میں اظہار دلچسپی کرو۔

میں ایک جگہ دعوت میں مدعو تھا' وہاں ایک ایسی دولتمند عورت سے ملاقات ہوئی جس کی خواہش تھی کہ لوگوں پر اُس کا اچھا اثر پڑے۔ کپڑوں، ہیروں اور موتیوں کی خرید میں اُس نے بہت سا روپیہ پھونک ڈالا تھا لیکن چہرے کی آرائش کے متعلق اُس نے کچھ بھی نہیں کیا تھا' اُس کے چہرے سے روکھاپن اور خود غرضی ٹپکتی تھی اُس کو نہیں معلوم تھا کہ لباس سے زیادہ یہ ضروری ہے کہ اُس کے چہرے کو دیکھ کر لوگ اس کی طرف مائل ہوں۔

شخصیت' دلفریبی اور دوسروں کو گرویدہ کرنے کی استعداد یہ چیزیں لوگوں کی ترقی کا باعث ہوتی ہیں، لیکن سب سے بیش بہا چیز اس کی شخصیت میں اُس کی دلکش مسکراہٹ ہوتی ہے۔

فرانس کے ایک اداکار[1] سے میں ملاقات کرنے گیا' پہلے تو

---

[1] MAURICE CHEVALIER.

وہ مجھے ترش رو اور ڈراؤنا معلوم ہوا، لیکن جب وہ ہنسنے لگا تو ایسا معلوم ہوا کہ سورج بادل سے نکل آیا، اگر اسکی بجلی گرانے والی ہنسی نہ ہوتی تو وہ اس بام ترقی پر آج نہ ہوتا، بلکہ اپنے آبائی پیشہ نجاری میں مشغول ہوتا۔ الفاظ اور افعال سے زیادہ ہنسی مؤثر ہوتی ہے ہنسی زبانِ حال سے کہتی ہے میں تمہیں پسند کرتا ہوں، میں تم سے مل کر بہت خوش ہوا، اسی وجہ سے کُتّے محبوب ہوتے ہیں، وہ ہم کو دیکھ کر پھولے نہیں سماتے اور ہم بھی ان کو دیکھ کر خوش ہوتے ہیں، بناوٹی ہنسی کسی کو پسند نہیں، کوئی اُس کے دھوکے میں مبتلا نہیں ہوتا اور نہ اُس کو کوئی پسند کرتا ہے، میں اصل ہنسی کا ذکر کر رہا ہوں، دل گرانے والی ہنسی جوکہ دل سے نکلتی ہے اور جس کے بازار میں بڑے دام لگتے ہیں،

ایک سوداگر نے مجھ سے کہا کہ ایک اَن پڑھ اور جاہل لیکن ہنس مکھ لڑکی بہ نسبت اُس فلسفی کے جو ترش رو ہو دوکانداری کے لیے ہزار درجہ بہتر ہے، کامیابی کے لیے محنت و مشقت اتنی ضروری چیز نہیں ہے جتنا یہ کہ انسان ہنسی خوشی کام کرے، اگر تم چاہتے ہو کہ لوگ تم سے مل کر خوش ہوں تو تم اُن سے مل کر اظہارِ مسرت کرو۔

میں نے ہزاروں کاروباری لوگوں سے کہا کہ ہمہ وقت لوگوں سے

ہنس کر ملیں تب مجھ سے آ کر اُس کے نتائج بیان کریں، ایک شخص نے
اپنا تجربہ یوں بیان کیا۔

"میری شادی کو ۱۸ سال ہو گئے، اور اس عرصہ میں
میں اپنی بیوی سے کبھی ہنس کے نہیں بولا، آپ کے کہنے پر
میں نے عمل شروع کیا، دوسرے دن جب میں کھانے پر بیٹھا
تو اپنی بیوی سے ہنس کر ہم کلام ہوا، اُس کو بہت تعجب ہوا،
میں نے جب اس پر دو مہینے عمل کیا تو میں نے دیکھا کہ میری
خانگی زندگی پُر از مسرت ہو گئی ہے، اب میں نے اپنا اصول
کر لیا ہے کہ مکان سے لے کر دفتر پہنچنے تک جتنے لوگوں سے
ملاقات کرتا ہوں، سب سے ہنس کر ہمکلام ہوتا ہوں، نتیجہ اس کا
یہ ہوتا ہے کہ ہر شخص مجھ سے ہنس کر ہمکلام ہوتا ہے، جو لوگ شکائتیں
لے کے آتے ہیں اُن سے بھی ہنس کے پیش آتا ہوں، اور اُنکی
شکوہ شکایت سنتا ہوں، اِس ہنسنے کی بدولت میری آمدنی
روز بروز بڑھ رہی ہے، میں نے نکتہ چینی بھی ترک کر دی ہے
بجائے تردید کرنے کے اَب میں لوگوں کی تعریف اور قدر دانی کرتا ہوں
دوسرے کے نظریہ کو سمجھنے کی کوشش کرتا ہوں۔ ان باتوں سے
میری زندگی میں انقلاب عظیم پیدا ہو گیا ہے، اَب میں دوسرا

آدمی ہو گیا ہوں، زیادہ دولتمند، زیادہ کامیاب، کثیرالاحباب،
یہی سب باتیں آخر کو کام آتی ہیں۔"

اگر ہنسی کے عادی نہیں ہو تو عادت ڈالو، اگر تم اکیلے ہو تو سیٹی بجانے یا نغمہ سرائی پر اپنے کو مجبور کرو، خوشی حاصل کرنے کا بہترین ذریعہ یہ ہے، کہ تم ہنستے ہوئے بیٹھ جاؤ اور اپنے افعال و اقوال سے یہ ظاہر کرو کہ گویا تم پہلے ہی سے خوش و خرّم تھے، ہر شخص خوشی کی تلاش میں ہے، اور اُس کے حصول کا ذریعہ یہ ہے کہ اپنے خیالات کو قابو میں رکھو مسرّت کا انحصار بیرونی حالت پر نہیں بلکہ اندرونی حالت پر ہے۔

دو شخص ایک جگہ ایک ہی کام میں مشغول ہوں اور دولت و ثروت بھی برابر کی ہو اور پھر بھی ایک خوش نصیب اور دوسرا بد نصیب ہو سکتا ہے، اس کی وجہ یہ ہو گی کہ دونوں کے کام کرنے کا طریقہ مختلف ہو گا

چین کے قلی سخت دھوپ میں، روزانہ پر ہنسی خوشی کام کرتے ہیں اور دوسری جگہ کے مزدور پیشہ اس کے متحمل نہیں ہو سکتے، بہت سے اپاہج اور مشلول لڑکوں کو میں نے ہنستے ہوئے دیکھا تو تعجب ہوا، دریافت کرنے سے معلوم ہوا کہ شروع شروع میں البتہ اُن کو صدمہ ہوتا تھا، لیکن بعد کو اُن سے زیادہ خوش اور کسی کو نہیں پایا گیا۔

ایک عورت جس پر طرح طرح کے مصائب نازل ہو چکے تھے اُسکو

میں نے ہمہ وقت ہنستا ہوا پایا تو معلوم ہوا کہ اُس نے اپنے دل میں رنج و غم کے خیالات کو آنے ہی نہ دیا اور دوسروں کو خوش کرنے میں وہ اسقدر مشغول رہتی ہے کہ اُس کو اپنا رنج بھول جاتا ہے۔ جہاز میں جب تک سوراخ نہ ہو جائے اُس وقت تک سمندر کا پانی اس کو ڈبو نہیں سکتا، اسی طرح اگر اپنے دل و دماغ کے دروازے مذموم خیالوں پر بند رکھے جائیں تو انسان کبھی رنج میں ڈوب نہیں سکتا۔

جب تم دروازے سے باہر قدم رکھو تو اپنے دوستوں سے ہنسکے بولو اور نہایت گرم جوشی سے ہاتھ ملاؤ، اپنے خیالات ان اعلی باتوں پر جمائے رہو جو تم کرنا چاہتے ہو، ہر موقع سے فائدہ اُٹھاؤ، اپنے کو مفید بنانے کے کوشاں رہو، عزم و استقلال بڑی چیز ہے، خلوص سے بہت سی مرادیں برآتی ہیں، جس بات کے لیے ہم کمربستہ ہو جائیں وہ ہو کے رہے گی، چین کے لوگوں کا یہ مقولہ آب زر سے لکھنے کے قابل ہے:-

" جو شخص ہنس مکھ نہیں ہے اُس کو دوکان نہ کھولنا چاہیئے "

مسکراہٹ کے فوائد حسبِ ذیل ہیں:۔

(۱) اس کی کچھ قیمت نہیں ہے لیکن نتیجہ خیز ہے۔

(۲) دینے والے کو مفلس کئے بغیر پانیوالوں کو امیر کر دیتی ہے۔

(۳) مسکراہٹ کی جھلک تو عارضی ہے لیکن وہ دلوں میں ہمیشہ کے لیے بس جاتی ہے۔

(۴) امیر سے امیر آدمی اس کا محتاج ہے اور کوئی ایسا غریب نہیں ہے جو اُس سے فائدہ اٹھا کر مالا مال نہ ہو سکتا ہو۔

(۵) خانگی زندگی میں، کاروباری زندگی میں، دوستوں کے مجمع میں ہر جگہ مسرت پیدا کرتی ہے۔

(۶) تھکے ماندوں کی راحت ہے مغموم اور بزدل لوگوں کے اندھیرے گھر کا اُجالا ہے اور تکلیفوں کا تریاق ہے، لیکن باوجود ان تمام خوبیوں کے نہ وہ خریدی جا سکتی ہے نہ بھیک مانگ کر پا سکتی ہے نہ قرض لی جا سکتی ہے، نہ اس کو چرا کر حاصل کر سکتے ہیں اس لیے کہ یہ وہ چیز ہے کہ جب تک وہ استعمال نہ کی جائے بیکار ہے، جو لوگ کہ ہنسنے سے معذور ہیں وہ اوروں سے اس کے لیے دستِ سوال بلند کرتے ہیں۔

اس لیے اگر تم چاہتے ہو کہ لوگ تم کو پسند کریں اور تمہاری طرف راغب ہوں تو ان سے خندہ پیشانی سے پیش آؤ۔

باب سوم

اگر تم ایسا نہ کروگے تو تم کو تکلیفوں کا سامنا کرنا ہوگا

لوگوں کا نام یاد کرنے سے بھی انسان ترقی کی اونچی سے اونچی منزل پر پہونچ سکتا ہے اور بہت سے مرید پیدا کر سکتا ہے، ایک شخص اسکی بدولت ڈاکخانہ کا پوسٹماسٹر جنرل ہوگیا، وہ جب کسی سے ملاقات کرتا تو اسکا پورا نام، اُسکے افراد خاندان کی تعداد، اس کا پیشہ اور اس کے سیاسی مشاغل معلوم کرلیتا تھا جب کبھی اُن میں سے کسی سے ملاقات ہوتی تو اسکے پیشے اور اسکے بال بچوں کی خیریت دریافت کرتا، اسطرح پر ہر شخص کو بے تکلفی کا خط لکھتا جس کو پاکر وہ خوش ہوتے۔

ہر شخص کو اپنا نام بھلا معلوم ہوتا ہے، اگر اسکا نام لیکر پکاروگے تو وہ سُنکر خوش ہوگا، گویا اس کی بڑی تعریف کردی گئی، لوگوں کے نام کا املا غلط لکھنے سے بڑھ کر ان کو ناخوش کرنے کی کوئی اور صورت نہیں ہے۔

ایک مرتبہ ایک شخص کو خرگوش جمع کرنے کا شوق ہوا، رفتہ رفتہ اُن کی تعداد اتنی ہوگئی کہ اُن کے چارہ کا انتظام مشکل ہوگیا، اُس نے لڑکوں سے کہا کہ اگر وہ سب مل کر اُن کے چارہ کا انتظام کریں تو ہر ایک

خرگوش کا بچہ اُن کے نام سے پکارا جائے گا۔

لوہے کا ایک بڑا تاجر ریل کی پٹڑیاں ایک ریل کے کارخانہ دار کے ہاتھ فروخت کرنا چاہتا تھا، مگر وہ کارخانہ دار راضی نہ ہوتا تھا، اول الذکر نے لوہے کی ایک بڑی چکی بنوائی جس کا نام اس نے کارخانہ دار کے نام پر رکھا، نتیجہ اسکا ظاہر ہے، جب کارخانہ دار کو ریل کی پٹڑیوں کی ضرورت ہوئی تو اُس نے اُسی تاجر کے یہاں سے منگائیں۔

دو تاجر جو ایک ہی قسم کا کاروبار کرتے تھے، ایک دوسرے کے رقیب ہوگئے اور بالآخر دونوں کے کاروبار میں نقصان ہونے لگا۔ ایک نے دوسرے سے کہا کہ بہتر ہوتا اگر ہم دونوں مل کر ہی کاروبار کرتے اور اس کارخانے کا نام آپ کے نام پر رکھتے، آخر الذکر راضی ہوگیا اور دونوں نے ملکر بہت سا روپیہ کمایا۔

لوگ اپنے نام کے اسقدر شیدا ہوتے ہیں کہ اسکی یادگار میں کیا کچھ نہیں کر بیٹھتے۔

ایک شخص لاولد تھا، اُس نے اپنے بھتیجے کو پچیس ہزار روپئے اسلئے دیئے کہ وہ اپنے لڑکے کا نام اس کے نام پر رکھے۔

دو سو سال قبل امیر لوگ مصنفین کو کثیر رقمیں اس غرض سے دیا کرتے تھے کہ وہ اپنی کتابیں ان کے نام سے معنون کریں، لائبریریوں اور

عجائب خانوں کا بیش بہا ذخیرہ ایسے ہی شخصوں کا ممنون ہے جو اپنے نام کے تحفظ کے لیے یہ سب کچھ کر گئے ہیں۔

یہ کتب خانے اور عجائب خانے ایسے ہی لوگوں کے نام سے معنون ہیں، گرجا گھر کے کھڑکیوں کے قیمتی رنگین شیشے آجتک اپنے معطیوں کی یاد دلاتے ہیں۔

موٹر کار کی ایک سربرآوردہ کمپنی نے پریسیڈنٹ امریکہ کے لیے ایک موٹر کار بنائی، جب یہ موٹر تحفۃً پیش کی گئی تو پریسیڈنٹ صاحب نہایت اخلاق سے پیش آئے، اظہار پسندیدگی کیا، مالک کمپنی کا نام لے کر پکارا اور اپنے افعال سے ظاہر کیا کہ جو باتیں اُن سے کہی گئیں اور دکھلائی گئیں اُن سے اونھیں دلچسپی پیدا ہو گئی ہے۔ لوگ اوس کے دیکھنے کے لیے جوق جوق آنے لگے انھوں نے کہا "کتنی عجیب بات ہے یہ کس آسانی سے چلائی جا سکتی ہے، میں چاہتا ہوں کہ اس کے سب پُرزے علحدہ کر کے اُس کے راز سے واقف ہو جاؤں، مسٹر رابرٹ آپ نے اسکے بنانے میں بہت قابلیت صرف کی ہے، یہ بہت بڑا کام آپ نے کیا ہے"

اُس نے تمام چیزوں کی تعریف کی خصوصاً اسباب رکھنے کی جگہ کی جس میں کئی سوٹ کیس (جنکے اوپر اُن کے نام کا طغرا بنا ہوا تھا) رکھے ہوئے

تھے، اُس نے ذرا ذرا سی باتوں پر نظر ڈالی، اور اپنی بیوی، اپنے سکریٹری اور دوسرے بڑے عہدہ داروں کی توجہ ادھر دلائی، فی الآخر اپنے کارکن جارج نامی سے کہا کہ دیکھوں سوٹ کیسوں کو نہایت احتیاط سے رکھنا، اس کے بعد معافی مانگتے ہوئے یہ کہہ کر رخصت ہوئے کہ مجھے ایک جلسہ میں شرکت کرنا ہے مجھے کسی قدر دیر ہو گئی ہے۔ رخصت ہوتے ہوئے اُنھوں نے موٹر ساز سے ہاتھ ملایا اور اس کی آمد پر اظہار خوشنودی کیا، یہ محض ظاہر داری نہیں تھی، بلکہ اُس کے فعل سے معلوم ہوتا تھا کہ وہ دل سے خوش تھا، کچھ دن بعد اُس کے ہاتھ کا لکھا ہوا خط آیا جس میں اُس نے تجدید خوشنودی کی تھی، اور اپنی تصویر بھی بھیجی تھی، سمجھ میں نہیں آتا کہ اس کو ان باتوں کا کیسے وقت ملتا ہے۔

لوگوں کے دل میں جگہ کرنے کا سب سے آسان اور سیدھا اور اہم طریقہ یہی ہے کہ اُن کے نام یاد کیے جائیں تاکہ اُن کو یہ محسوس ہو کہ انکی قدر افزائی ہو رہی ہے، ہمارے پاس جب کوئی اجنبی آتا ہے تو رخصت ہوتے وقت ہم اُس کا نام بھول جاتے ہیں، ایک سیاست داں کا پہلا سبق یہ ہے کہ رائے دہندہ کا نام یاد رکھنا ہی سیاست ہے اور اُس کو بھول جانا حماقت ہے، نام یاد رکھنے کی استعداد نہ محض کاروبار میں ضروری ہے بلکہ باہمی راہ و رسم اور امور سیاست میں بھی۔

نپولین ثالث شاہ فرانس کو فخر تھا کہ باوجود فرائض ملکی کے جس سے بھی ملتا تھا اُس کا نام یاد کرلیتا، اگر نام اچھی طرح نہ سن سکا تو دوبارہ پوچھ لیتا، اگر نام غیر معمولی ہوا تو اُس کا املا پوچھ لیتا، دوران گفتگو میں اُس کا نام لے کر پکارتا تھا، اور اُس شخص کے بشرہ، صورت اور طرز ادا سے اُس کے نام کو ذہن نشین کرلیتا تھا، اگر کوئی بڑا شخص ہوا تو اکیلے میں اُس کا نام لکھ لیتا، پھر کاغذ کو دیکھتا اور غور کرتا اور ذہن نشین کرنے کے بعد کاغذ پھاڑ ڈالتا، اس طرح نام کے متعلق ایک خیالی قوت سامعہ کا نقشہ اُس کے دماغ میں جم جاتا، اس میں وقت ضرور صرف ہوتا ہے لیکن عادات پسندیدہ اوسی وقت حاصل ہو سکتے ہیں جب انسان تھوڑا ایثار کرے، اس لیے لوگوں کو اپنی طرف مائل کرنے کے لیے تیسرا اصول یاد رکھو کہ ہر شخص اپنا نام سُن کر بہت خوش ہوتا ہے اور یہی آواز اُس کے کانوں کو بہت ہی شیریں اور قابل قدر معلوم ہوتی ہے۔

—— ✻ ✻ ——

باب چہارم

آسان طریقہ ماہر گفتگو ہونے کا

میں حال ہی میں ایک تاش کی پارٹی میں مدعو کیا گیا، میں تاش نہیں کھیلتا ہوں، حسن اتفاق سے مجھے وہاں ایک اور ساتھی مل گیا، میرے سفر یورپ کا حال معلوم کر کے اُس نے خواہش کی کہ میں تمام ان مقامات اور تمام مناظر کے حالات بیان کروں جو میری نظر سے گزرے ہیں، ہم لوگ ایک کوچ پر بیٹھ گئے اور اُس نے اپنے سفر افریقہ کی واپسی کا ذکر کیا میں بول اُٹھا کہ میری بھی بڑی خواہش تھی کہ افریقہ جا کے دیکھوں، لیکن بجز اس کے کہ ۲۴ گھنٹے کے لیے الجیریا میں میں نے قیام کیا، اس سے آگے نہ بڑھ سکا، میں نے دریافت کیا کہ آپ اُس بڑے شکارگاہ کے ملک کو دیکھ آئے ہیں، یہ بڑی خوش قسمتی ہے مجھے رشک ہوتا ہے تمام حالات بیان کیجئے، ۴۵ منٹ تک وہ حالات بیان کرتا رہا، اُس نے بھول کر مجھ سے نہ پوچھا کہ میں کہاں کہاں گیا ہوں اور کیا کیا دیکھا ہے، اُس کو میرے سفر کے حالات سننے کا اتنا شوق

نہ تھا جتنے اس کا کہ کوئی ایسا سننے والا اُس کو ملے جس سے وہ اپنے سفرِ ذہنیت کے حالات بیان کر کے اپنی خودی کا اظہار کر سکے۔

ایک دعوت میں مجھ سے ایک علم نباتات کے ماہر سے بات چیت ہوئی، میں اُسکی گفتگو میں محو ہو گیا، میں کرسی کے کنارے پر بیٹھا ہوا اُس کے بیان کو بغور سنتا رہا، وہ خانۂ باغ اور آلو کی خصوصیات پر تقریر کر رہا تھا، پھر اُس نے کہا کہ کس طرح پر میں خود اپنے خانہ باغ کے مسائل کو حل کر سکتا ہوں۔

یہ بات قابل لحاظ ہے کہ میں جس دعوت میں شریک تھا اور بھی مہمان اُس میز پر تھے، لیکن آدابِ تہذیب کو پس پشت ڈال کر اور ہر شخص سے پیٹھ موڑ کر میں اُس ماہر نباتات سے گھنٹوں سرگرم گفتگو رہا، نصف شب کو مجلس برخواست ہوئی، میں سب لوگوں سے رخصت ہو کر چلنے ہی کو تھا کہ وہ شخص اپنے میزبان کی طرف متوجہ ہوا اور میری تعریف کر کے کہا کہ میں ایک روح پرور شخص ہوں، بس یہ ہوں اور میں وہ ہوں اور دلچسپ طریق پر گفتگو کر سکتا ہوں، حالانکہ واقعہ یہ تھا کہ میں نے اپنی زبان تک نہ کھولی تھی اور اُسی کی گفتگو کو سنتا رہا اس لیے کہ مجھے دلچسپی پیدا ہو گئی تھی اور میں بہت ہی محظوظ ہو رہا تھا۔

اس طرح پر کسی کی بات کو بغور سننا دوسرے کی تعریف کرنے کے

مترادف ہے، کم لوگ ایسے ملیں گے جو اس کے جویا نہ ہوں کہ کوئی اُن کو ہمہ تن سُننے والا ملے، میں نے اُس سے کہا تھا کہ

"آپ سے مل کر مجھے بہت خوشی ہوئی، کاش کہ مجھے بھی یہی سب معلومات ہوتے، اور آپ سے دوبارہ ملنے کی خواہش ہے۔"

یہ سب باتیں اوپری دل سے نہیں تھیں بلکہ فی الواقع میں محسوس کر رہا تھا میرے بغور سُننے اور اُس کو بات کرنے کی ہمت دلانے سے اُس نے مجھے اچھی گفتگو کرنے والے کا خطاب عطا کیا۔

کاروبار میں سب سے ضروری ہے کہ کہنے والے کی بات کو بغور سُنو، جاننے کو سب جانتے ہیں لیکن کتنے تجارت پیشہ لوگ ہیں جو بڑی بڑی دوکانیں بناتے یا کرایہ پر لیتے ہیں، مال بکفایت منگاتے ہیں دوکان کو سجاتے ہیں، اشتہاروں میں ہزاروں روپیہ صرف کرتے ہیں لیکن عمال ایسے رکھتے ہیں، جن کو اتنا بھی سلیقہ نہیں ہوتا کہ گاہکوں کی بات بغور سُن سکیں، یہ لوگ گاہکوں کی بات کاٹتے ہیں، تردید کرتے ہیں اُن کو غصہ دلاتے ہیں اور اُن کو دوکان سے قریب قریب بھگا دیتے ہیں۔

ایک شخص نے ایک سوٹ[۱] خرید کیا، کچھ دنوں بعد وہ ناقص نکلا کوٹ کا رنگ اُڑ گیا اور کالر کا رنگ مدہم ہو گیا، دوکان پر وہ سوٹ واپس لایا، اور سرگذشت بیان کرنیکی کوشش کی لیکن بات بات میں

---

[۱] انگریزی کپڑوں کا جوڑا

لقمہ دیا گیا، ملازم دوکان نے کہا کہ ہم نے سیکڑوں ایسے سوٹ بیچے اور تم پہلے شخص ہو جو شکایت لے کے آئے ہو۔ اُس کے الفاظ سے یہ ترشح ہوتا تھا کہ گاہک جھوٹ بول رہا ہے اور اس سُوٹ کے واپس کرنے کی فکر میں ہے اس لیے اس کو بھی سبق دینا چاہیئے، دوسرے ملازم نے آکر بیان کیا کہ "تمام سیاہ کپڑوں کا رنگ پہلے ضرور کسی قدر چھوٹتا ہے، اِس کا کوئی علاج نہیں ہے، اس قیمت کے سوٹ کا کیا قصور ہے رنگ کا قصور ہے" اب میں غصہ سے کھولنے لگا، پہلے ملازم نے مجھے بے ایمان بنایا تھا، لیکن دوسرے نے یہ کہدیا کہ میں نے گھٹیا چیز خریدی تھی، میں غصہ میں سوٹ پھینک کر واپس آنے ہی کو تھا کہ مالک دوکان آگیا، وہ جانتا تھا کہ دوکانداری کیسے ہونی چاہیے، اُس نے میرے غصہ کو دور کر دیا اور مجھے مطمئن کر دیا، کیسے، تین باتوں سے۔

(۱) اس نے تمام حالات بغیر اس کے کہ ایک لفظ بھی زبان سے نکالے نہایت غور سے سُنے۔

(۲) جب میں ختم کر چکا اور ملازم دوکان نے بحث کرکے مجھے قائل کرنے کی کوشش کی تو اُس نے اُن لوگوں سے میرے نقطۂ نظر سے بحث کی اس نے کہا کہ دیکھو ان کا کالر سوٹ کی خرابی سے رنگین ہوگیا ہے اور آئندہ سے کوئی سامان ایسا نہ بیچا جائے جس سے کسی گاہک کو شکایت

کا موقع ملے۔

(۳) اُس نے مجھ سے پوچھا کہ "آپ کیا چاہتے ہیں میں ہر خدمت کے لیے تیار ہوں"

پہلے تو میں اُس سُوٹ کی واپسی پر مصر تھا، اب میرا رویہ بدل گیا اور میں نے کہا کہ میں آپ سے صلاح لینے آیا ہوں کہ آیا یہ حالت عارضی ہے اور کیا کیا جا سکتا ہے، اُس نے کہا کہ "ایک ہفتہ اور استعمال کیجئے اگر آپ اس کے بعد بھی مطمئن نہوں تو بلا پس و پیش اس کو واپس کر کے دوسرا سُوٹ خرید کر لیجئے، مجھے افسوس ہے کہ آپ کو اتنی زحمت اُٹھانی پڑی"، میں واپس آیا اور اُس کو استعمال کیا، اُس کا عیب نکل گیا، اور مجھے اُس دوکان پر کامل بھروسہ ہو گیا۔

مالک دوکان کی ترقی کا راز اسی میں مضمر ہے، البتہ اُسکے ملازم ہمیشہ کلرک ہی رہیں گے بلکہ اور بھی تنزل کے درجہ پر پہونچیں گے۔

بھاری سے بھاری نکتہ چیں بھی ایک متحمل اور ہمدرد سامع کے سامنے ٹھنڈا پڑ جائیگا، سننے والا خاموش اُس کے غم و غصہ کا نظارہ کرتا رہے گا، یہانتک کہ وہ تھک کر چپ ہو جائے گا۔

ایک ٹیلیفون کمپنی کو ایک ایسے بد سیرت گاہک سے سابقہ پڑا کہ جو نہ محض گالی دیتا تھا بلکہ پاگل پنے کی حالت میں بڑبڑاتا رہتا تھا،

وہ ڈرا تا تھا کہ ٹیلیفون کو جڑ سے کھود کر پھینک دیگا، وہ بعض چیزوں کے
دام دینے سے انکار کرتا تھا کہ ان کا غلط اندراج کیا گیا ہے،
اخباروں میں مضامین دیے، استغاثے دائر کیے اور ٹیلیفون کمپنی پر
مقدمات، آخرش ایک ہوشیار اور تجربہ کار شخص کمپنی مذکور نے
اس کے پاس بھیجا، اُس نے گاہک کی شکایت کو بغور سُنا، اور
بجز اس کے کہ ہاں میں ہاں ملائے اور اظہار ہمدردی کرے کوئی لفظ
بھی زبان سے نہیں نکالا، ۳ گھنٹے اسکی بڑبڑ سنتا رہا، اُس کے بعد
۴ مرتبہ اُس سے ملاقات کی نوبت آئی، چوتھی بار "تحفظ حقوق
چندہ دہندگان ٹیلیفون" کے نام سے جو انجمن اُس نے قائم کی تھی اس کا
ممبر ہوگیا، اِن ملاقاتوں کے دوران میں میں اسکی ہر بات سُنتا
اور اظہار ہمدردی کرتا، ٹیلیفون کے کسی آدمی نے اُس سے اِس
طریقے پر بات نہیں کی تھی، اور وہ مجھ سے بہت جلد گھل مل گیا
جس غرض سے میں اُس سے ملنے جاتا تھا اشارۃً بھی میں نے اُس سے
پہلی دوسری اور تیسری ملاقات میں نہیں ظاہر کیا، چوتھی ملاقات
میں اُس نے تمام بقایا صاف کر دیا اور تمام مقدمات اُٹھا لیے شاید
یہ شخص خیال کرتا تھا کہ لوگوں کے حقوق کے تحفظ کا اُس نے جو بیڑا
اُٹھایا ہے یہ بہت اچھا کام ہے لیکن غرض یہ تھی کہ لوگ اس کو بڑا

آدمی خیال کریں اور اُس کی قدر کریں، پہلے تو وہ ہاتھ پیر جھاڑتا اور شکایت کرتا رہا لیکن جس وقت اُس کی قدردانی کی خواہش کمپنی کے ایک بااختیار عہدہ دار کے ہاتھوں پوری ہوگئی اُسی وقت سے اس کی خیالی شکایتیں سب ہوا ہوگئیں۔

ایک دن ایک گاہک ایک اونی کپڑوں کے تاجر کے دفتر میں غصہ میں بھرا ہوا داخل ہوا، یہ شخص ۱۵ روپیہ کا مقروض تھا جسکے دینے سے وہ انکار کرتا تھا مسلسل تقاضوں سے عاجز ہوکر وہ خود آیا اور کہا کہ نہ محض مجھے دام ادا کرنے سے انکار ہے بلکہ آئندہ سے تمھاری دوکان سے ایک پیسے کا بھی کپڑا نہ خریدوں گا، تاجر کہتا ہے کہ میں اس کی شکایتیں بغور سنتا رہا، جب وہ ٹھنڈا پڑا تو میں نے کہا:-

"میں آپ کی تشریف آوری کا شکرگزار ہوں، آپ نے میرے اوپر بڑا احسان کیا ہے اس لیے کہ اگر میری دوکان کے منتظمین نے آپ کو ناخوش کیا ہے تو اور گاہکوں کو بھی یہ اسی طرح برہم کرسکتے ہیں، اور یہ میرے لیے بہت بُرا ہوگا، آپ یہ یقین جانیئے مجھے آپکی ان باتوں کے سننے کا اس سے کہیں زیادہ شوق تھا جتنا آپ کو اس کے بیان کرنے کی خواہش ہے۔"

یہ سُن کر وہ بھوت سا ہوگیا، بجائے اس کے کہ اُس کو شکایت کا موقع دیا جائے

”الٹے اس کا شکریہ ادا کیا گیا، میں نے کہا کہ ”میں رقم کو قلم زد کر دوں گا اور بھول جاؤنگا، اس لیے کہ آپ بہت محتاط آدمی ہیں، آپ کو ایک ہی حساب کی دیکھ بھال کرنی پڑتی ہے برخلاف اس کے ہمارے کلرکوں کو ہزاروں حساب دیکھنا پڑتے ہیں اس لیے آپ سے بھول چوک ناممکن ہے، میں سمجھتا ہوں کہ آپکے کیا خیالات ہیں اگر میں آپ کی جگہ ہوتا تو ایسا ہی کرتا، چونکہ آپ ہمارے یہاں سے اب کپڑے خریدنا نہیں چاہتے اسلئے میں دو تین اور دوکانوں کا پتہ بتاتا ہوں جہاں سے آپ خرید سکتے ہیں، آپ آج سہ پہر کا ناشتہ ہمارے یہاں حسب معمول کیجئے“

وہ جبراً راضی ہو گیا اور جب وہ وقت آیا تو کہیں اُس سے زیادہ چیزیں میری دوکان سے خریدیں جو وہ معمولاً خرید کیا کرتا تھا، جب وہ گھر واپس گیا تو وہ بہت ملائم ہو گیا تھا اور اُسے فکر تھی کہ کیسے کچھ بدلہ دیا جائے، اپنے بلوں کو تلاش کرنے لگا آخر ش ۱۵ روپیہ والا بل بھی اُس کو مل گیا اور ایک چک اُس نے مع معذرت کے بھیجدیا۔ جب اُسکے بیوی کے بچہ پیدا ہوا تو اُس کا نام اس دوکاندار کے نام پر رکھا اور اس واقعے کے ۲۲ سال بعد تک اُسی کا گاہک بنا رہا یہاں تک کہ اُس نے انتقال کیا۔

ایک اور لڑکے کا قصہ نہایت سبق آموز ہے، اسکول سے

لہ فرد حساب

جب واپس آتا تو ۱۵ ار ہفتہ کے حساب سے ایک نانبائی کی دوکان کے شیشوں کو دھوتا تھا، گھر والے مفلس تھے اس لیے وہ ٹوکری لے کر سڑک پر پڑے ہوئے کوئلے چن لاتا، ۶ سال وہ اسکول میں رہا لیکن آخر کو ایک رسالہ کا مدیر ہو گیا، اُس کا عروج انھیں اصول پر عملدرآمد کرنے سے ہوا جس کا اس کتاب میں تذکرہ کیا گیا ہے، اسکول چھوڑنے کے بعد اُس نے ایک کمپنی میں قلیل تنخواہ پر نوکری کر لی لیکن تعلیم سے غافل رہا، پیسہ پیسہ بچا کے اُس نے اتنا جمع کیا کہ امریکہ کے مشہور لوگوں کی سوانحعمری اُس نے خرید کی اور ان کے سوانح حیات پڑھ کر اور ان کو خط لکھ کر، مزید حالات بیان کرنے پر آمادہ کرتا تھا اور سُن کر خوش ہوتا تھا، بعض لوگوں نے حالات بھیجے اور بعضوں نے اس کو مدعو کیا اور کبھی کبھی جب فرصت ملتی تھی تو اُن کے گھر جایا کرتا تھا، اس کے باعث اُس کا حوصلہ اتنا بڑھا کہ اس کی زندگی میں تغیر عظیم پیدا ہو گیا، یہ سب کچھ انھیں اصول پر کاربند ہونے سے ہوا۔

ایک بہت بڑے شخص کا قول ہے کہ لوگ ناکامیاب اس لیے ہوتے ہیں کہ وہ جب کسی سے ملنے جاتے ہیں تو بجائے اس کے کہ اپنے کان کھلے رکھیں وہ اس فکر میں رہتے ہیں کہ دیکھیں خود ان کو کہنے کا موقع کب ملتا ہے، بڑے آدمی چاہتے ہیں کہ لوگ ان کی بات سنیں

بجائے اس کے کہ اُن سے گفتگو کریں، لیکن سُننے کی قابلیت کا ہونا بمقابلہ اور باتوں کے لوگوں میں سب سے زیادہ کمیاب ہے، صرف بڑے ہی آدمی نہیں بلکہ عوام بھی یہی چاہتے ہیں، بہت سے لوگ ڈاکٹر اس لیے بُلاتے ہیں کہ ان کو سُننے والا کوئی ملے۔

خانہ جنگی[1] کے زمانے میں لنکاٹن[2] نے اپنے ایک دوست کو اس لیے بلوا بھیجا کہ بعض امور میں مشورہ کرے بجائے مشورہ کرنے کے لنکالن گھنٹوں اس سے بات کرتا رہا کہ غلاموں کو آزاد کرنے کے متعلق اعلان کرنا مناسب ہے کہ نہیں، بعض لوگ اس کے موافق ہیں اور بعض خلاف، پھر اُسے لوگوں کے خطوط اور مضامین پڑھ کر سُنائے، آخرش اُس کا دوست رخصت ہو گیا بغیر اس کے کہ اُس کی رائے پوچھی جائے لنکالن ہی گفتگو کرتا رہا اس سے اُس کے خیالات کی وضاحت ہو گئی اُس کے دل سے ایک بوجھ اُتر گیا، وہ رائے اور مشورہ نہیں چاہتا تھا بلکہ یہ چاہتا تھا کہ کوئی ہمدرد سننے والا ملے۔

جب ہم کسی مصیبت میں مبتلا ہوتے ہیں تو اس وقت ہماری یہی خواہش ہوتی ہے، ایک جھنجھلائے ہوئے گاہک اور مغموم دوست کی اکثر یہی حسرت دل ہوا کرتی ہے، اگر تم چاہتے ہو کہ لوگ تم سے نفرت کریں تمہارا مذاق اُڑائیں تمہاری پیٹھ پیچھے بُرائی کریں یا تم سے دور بھاگیں

---

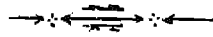
[1] AMERICAN CIVIL WAR [2] LINCOLN

تو سہل سا نسخہ یہ ہے کہ کبھی ان کی بات نہ سُنو ہمیشہ اپنے متعلق بات کرو، جب دوسرا بات کر رہا ہو اور تمہارے دل میں کوئی خیال آئے تو اسکی بات ختم ہونے سے پہلے بول اُٹھو، تم سے زیادہ وہ ہوشیار نہیں ہے اس لیے کیوں اسکی بیکار بکواس میں وقت ضایع کرو؟ فوراً دخل در انداز ہو کر اور اُس کا جملہ ختم ہونے سے پہلے اُس کو لقمہ دو، کیا تم ایسے لوگوں کو جانتے ہو، بدقسمتی سے میں ایسے بہتیرے لوگوں سے واقف ہوں، اور لطف یہ ہے کہ اُن کو سوسائٹی میں درجہ حاصل ہے!

یہ لوگ بے لطف باتوں سے لوگوں کو بھکاتے ہیں، خودی میں ڈوبے ہیں، ہمچو من دیگرے نیست کا مقولہ اُن پر چسپاں ہوتا ہے، جو اپنے بارے میں گفتگو کرتا ہے اُس کو بس اپنا ہی خیال ہے، جو صرف اپنا ہی خیال کرتا ہے وہ بہت ہی غیر تعلیم یافتہ آدمی ہے چاہے وہ تربیت یافتہ کتنا ہی کیوں نہ ہو لیکن وہ شائستہ تعلیم یافتہ نہیں کہا جا سکتا

دوسروں سے ایسے سوال کرو جس کے جواب دینے میں ان کو حظ حاصل ہو، ان کو اس پر آمادہ کرو کہ وہ اپنے متعلق اور اپنی فضیلت کا ذکر کریں۔

یاد رکھو کہ جس سے تم بات کر رہے ہو اُس کو اپنے معاملات اور اور اپنے ضروریات میں زیادہ دلچسپی ہے بہ نسبت اُس کے کہ تمہارے معاملات یا تمہارے ضروریات میں، اُس کے دانت کا درد اُس کے لیے کہیں زیادہ

اہم جیسے ہے بہ نسبت اسکے کہ چین میں قحط پڑا ہو جس میں کروڑوں آدمی مرتے ہوں، اسکی گردن میں ایک دانہ نکل آئے تو اُس کو اس کی زیادہ فکر ہو گی بہ نسبت اس کے کہ افریقہ میں ۴۰ بار زلزلہ آگیا ہو، اس کے بعد جب کسی سے گفتگو کرو تو اس کا خیال رکھو اس لیے اگر چاہتے ہو کہ لوگ تمھاری طرف مائل ہوں تو چوتھا اُصول یہ ہے کہ اچھے سُننے والے بنو، دوسروں کی ہمت افزائی کرو تاکہ وہ لوگ اپنے متعلق گفتگو کرنے پر آمادہ ہوں۔

روزولٹ[1] کے یہاں جب کوئی مہمان آنے والا ہوتا تو ایک شب قبل وہ اس مضمون کی کتاب پڑھتا ہوا پایا جاتا جس سے اس کے دوست کو دلچسپی ہو۔ لوگوں کے دل میں جگہ کر لینے کے لئے یہی بہترین راستہ ہے کہ اس سے اُس موضوع پر گفتگو کرو جس سے اس کو دلچسپی ہو۔

ادبیات کے پروفیسر[2] کا بیان ہے کہ میں دو روز کے لئے اپنی چچی کے یہاں مہمان ہوا۔ ایک روز ایک متوسط عمر کا آدمی وہاں آیا اور میری چچی سے صاحب سلامت کرنے کے بعد میری طرف مخاطب ہوا اُس وقت کشتیوں سے مجھے دلچسپی پیدا ہوگئی تھی اور اس نووارد نے اس موضوع پر ایسی باتیں کیں کہ مجھے بہت دلچسپ معلوم ہوئیں۔ اس کے جانے کے بعد میں نے اپنی چچی سے اس کی تعریف کی تو مجھے یہ سنکر بہت تعجب ہوا کہ وہ شخص مقنن ہے اور کشتیوں کے متعلق نہ تو کچھ جانتا ہے نہ دلچسپی رکھتا ہے

---

[1] ROOSEVELT

[2] W.L. PHELPS

لیکن وہ شریف آدمی ہے، اس نے دیکھا کہ مجھے کشتیوں سے دلچسپی ہے اس لئے ہماری دلبستگی کے لئے اُس نے اسی موضوع پر گفتگو کی۔

اسکاوٹ[1] کا ایک بڑا اجماؤ ہونے والا تھا اور مجھے ضرورت ہوئی کہ ایک نادار لڑکے کیلئے سفر خرچ مہیا ہو جائے، ایک امیر سوداگر کے پاس گیا جس نے ایک کرور روپیہ کا چاک کاٹا تھا، اور جب وہ منسوخ ہو چکا تو اس نے شیشہ کے فریم میں لگا دیا۔ جیسے ہی میں اس کے پاس آیا تو اس چاک کے دیکھنے کی خواہش کی۔ میں نے کہا کہ میرے علم میں کسی نے ایک کرور روپیہ کا چاک ابھی تک نہیں کاٹا ہے میں جاکر اپنے لڑکوں سے کہوں گا کہ میں نے ایسا چاک خود اپنی آنکھوں سے دیکھا ہے میں نے چاک دیکھکر تعریف کی اور پھر دریافت کیا کہ کس طرح اس کو اتنی کثیر رقم کا چاک لکھنے کی ضرورت پیش آئی۔ اس نے سب حالات بیان کیئے تب اُس نے پوچھا کہ تم میرے پاس کس غرض سے آئے ہو۔ میں نے بیان کیا۔ اُس نے میری خواہش سے کہیں زیادہ دیا جس کا مجھے وہم وگمان بھی نہ ہو سکتا تھا۔ میں نے ایک لڑکے کے کرایہ کے متعلق خواہش ظاہر کی تھی لیکن وہ ۵ لڑکوں کا اور میرا کرایہ یورپ تک دینے کیلئے راضی ہو گیا جو کہ ایک ہزار روپیہ ہوتا تھا اور کہا کہ وہاں جاکر ایک ہفتہ قیام کرنا۔ اگر میں یہ ترکیب نہ کرتا تو محروم واپس آتا۔

---

[1] Scout

ایک نانیز اپنی روٹیاں ایک ہوٹل والے کے ہاتھ بیچنے کی فکر میں تھا ۔ ۴ سال تک وہ برابر ہر ہفتہ اس کے پاس گیا ۔ منیجر ہوٹل جن معاشرتی جلسوں میں شریک ہوتا تھا وہاں یہ بھی جاتا ۔ اُس نے ہوٹل میں ایک کمرہ لیکر وہیں قیام کیا کچھ اثر نہ ہوا ۔ نانیز کہتا ہے کہ آخرش مجھے معلوم ہوا کہ وہ ہوٹلوں کی ایک انجمن کا پریسیڈنٹ ہے اور باوجود اپنے مشاغل کے اس کے معاملات میں بہت دلچسپی لیتا ہے ۔ دوسری بار جب میں ملنے گیا تو اس انجمن کا میں نے تذکرہ کیا ۔ نتیجہ کیا ہوا ؟ اس کی آواز ۔ لب ولہجہ اور جوش بڑھ گیا ، چلنے سے پہلے میں اس انجمن کا ممبر ہوگیا ۔ میں اپنا مدعا کہے بغیر واپس آیا ۔ چند روز بعد اس کے ہوٹل کے خانساماں کا ٹیلیفون آیا کہ روٹیوں کے نمونے اور نرخنامہ لیکر آ ئیے ۔ خانساماں نے کہا کہ معلوم نہیں تم نے کیا جادو کیا ۔ وہ تمھاری بہت تعریف کرتا ہے اسلیے

اگر تم چاہتے ہو کہ لوگ تمھیں پسند کریں تو پانچواں اصول یہ ہے کہ دوسروں کی دلچسپی کی باتیں کرو ۔

باب ششم

کس طرح لوگ تمھاری طرف مائل ہوں

میں ایک روز ڈاکخانہ گیا تو کیا دیکھتا ہوں کہ رجسٹری کرنے والا کلرک کام کی کثرت سے بہت پریشان اور حواس باختہ سا ہو رہا تھا۔ میں نے اپنے دل میں کہا کہ میں اس کو اپنی طرف راغب کروں گا، میں اس کی طرف بڑھا، سوچنے لگا کہ اس کی کیا تعریف کروں، جب وہ میرا خط تولنے لگا تو میں نے کہا، کیا اچھا ہوتا جو میرے بال بھی تمھارے ہی ایسے ہوتے، اُس نے چونک کر نظر اُٹھائی اور ہنستے ہوئے کہنے لگا۔ اب پہلے کی ایسی بات کہاں۔ میں نے کہا جو کچھ بھی ہو پھر بھی تمھارے بال بہت اچھے ہیں، وہ بہت محظوظ ہوا پھر کہنے لگا کہ بہت سے لوگوں نے میرے بال کی تعریف کی ہے۔ مجھے یقین ہے اس دن اس نے سہپہر کا ناشتہ زیادہ کیا ہوگا۔ اور شب کو اپنی بیوی سے بھی تذکرہ کیا ہوگا۔ اور آئینہ میں دیکھکر کہا ہوگا کہ میرے سر کے بال کیسے عمدہ ہیں۔ مجھ سے

یہ سوال کیا گیا کہ مجھے اِس سے کیا حاصل ہوا۔ اگر ہم اتنے خود غرض ہیں کہ دوسرے کی زندگی میں تھوڑی روشنی بھی نہیں پھیلا سکتے اور معاوضہ کے خیال بغیر دوسرے کو ایک ذراسی سچی تعریف کرکے خوش بھی نہیں کرسکتے تو ہم میں اور غیر جاندار چیزوں میں کوئی فرق نہیں ہے اور ہم کو ہمیشہ ناکامیابی کا منہ دیکھنا پڑے گا۔ نہیں نہیں ایسا نہیں ہے میرا یہ فعل بے غرض نہیں تھا، میں کوئی قیمتی چیز چاہتا تھا اور وہ مجھے مل گئی۔ مجھے یہ محسوس ہوا کہ میں نے اس کے ساتھ جو کچھ کیا اس کا معاوضہ وہ مجھے نہ دےسکتا تھا۔ یہ خیال ہمارے دل میں وقوعہ کے بعد بھی مدتوں موجزن رہتا ہے اور ہم کو مسرور رکھتا ہے۔

انسان کے معاملات میں ایک قانون سب سے زیادہ قابل لحاظ ہے۔ اگر ہم اس پر عمل کریں تو ہم کو تکلیف کا کبھی منہ دیکھنا نہیں پڑیگا اور اس پر کاربند ہونے سے بہت سی خوشیاں نصیب ہونگی اور بہت سے دوست پیدا ہونگے، اس کی خلاف ورزی سے ہر طرح کے مصائب کا سامنا ہوگا۔ قانون یہ ہے :۔ دوسروں میں یہ خیال پیدا کرانا کہ انکو قدر کی نگاہ سے دیکھا جا رہا ہے۔ انسانی خواہش اس سے بڑھکر کوئی نہیں ہے کہ اس کو بڑا سمجھا جائے۔ یا اس کی قدر کی جائے۔ اسی کیوجہ سے انسان اور حیوان میں فرق کیا جاتا ہے اور اسی کے باعث تمام دنیا

میں تہذیب اور شائستگی پھیلی ہے۔ ہزاروں سال کی تحقیق اور تدقیق
کے بعد تمام فلسفی اسی نتیجہ پر پہونچے ہیں کہ دنیا کے تمام مذاہب کے
بانی اور رہنما اپنے معتقدوں کو اسی کی تعلیم دیتے رہے اور حضرت عیسیٰ
نے بھی اسی کی تعلیم دی جب آپ نے فرمایا کہ دوسروں کے ساتھ وہی
سلوک کرو جو تم چاہتے ہو کہ دوسرے تمھارے ساتھ کریں۔ جن لوگوں سے
ہم کو سابقہ پڑتا ہے ان کی رضامندی کی ہمکو خواہش ہے۔ ہم اپنے اصل
جوہر کی قدردانی چاہتے ہیں۔ ہم یہی چاہتے ہیں کہ ہم اپنی دنیا میں سب سے بڑے آدمی سمجھے
جائیں ہم چاہتے ہیں کہ ہم مصنوعی تعریف نہ سنیں بلکہ وہ تعریف جسکے ہم واقعی مستحق ہیں ہم چاہتے ہیں کہ لوگ دل کھولکر
ہماری قدردانی اور تعریف کریں، ہم سب اس کے متمنی ہیں تو اس پر
عمل کرنا چاہیئے کہ جیسا دوسروں سے چاہتے ہیں ویسا ہی اوروں سے سلوک
کریں۔ کیسے؟ کہاں؟ کب؟ ہر وقت۔ ہر جگہ۔

میں ایک بڑی عمارت میں گیا جس میں بہت سے درجے
تھے، اس عمارت کے محافظ سے ایک شخص کے کمرہ کا نمبر پوچھا۔ اس نے
ٹھہر ٹھہر کر پتہ بتلایا۔ قبل اس کے کہ میں اوپر چڑھوں۔ میں اس محافظ کے
پاس دوڑا گیا اور اس کی یادداشت اور صحیح پتہ دینے کی تعریف کی یہ
غیر معمولی بات تھی وہ یہ سنکر بہت خوش ہوا اور میں بھی خوش تھا کہ دنیا میں
آج میں نے کسی کو قدرے خوش تو کر دیا، ہم کو موقع کے انتظار کی ضرورت

نہیں ہے۔ زندگی میں روزمرّہ ایسے مواقع ہاتھ آسکتے ہیں۔

ہوٹل میں بیرا اگر غلط کھانا سامنے لائے تو بجائے اِس کے کہ اُس پر خفا ہوا جائے اس طرح سے کہا جاسکتا ہے۔ مجھے اس تکلیف دینے کا افسوس ہے لیکن میں نے مچھلی نہیں مانگی تھی بلکہ بکری کا گوشت، اُس کو اِس کا خیال بھی نہ ہوگا اور وہ مطلوبہ چیز سامنے لاکر رکھدے گا۔ یہ کیوں؟ اس لئے کہ تم نے اس کی عزت کی۔ چھوٹے چھوٹے فقرے مثلاً "کیا تکلیف کرکے معاف کیجئے گا۔ مجھے افسوس ہے"، وغیرہ روزانہ زندگی کے کلوں کے پُرزوں میں تیل ڈالنے کا کام کرتے ہیں اور اس سے انسان کی تہذیب کا پتہ چلتا ہے، انگریزی کا ایک بڑا مصنّف¹ جس کے ناول لاکھوں آدمی پڑھتے ہیں ایک لوہار کا لڑکا تھا، اس نے صرف آٹھ سال اسکول میں تعلیم پائی تھی لیکن مرنے کے وقت وہ دنیا کا بہت ہی دولتمند مصنّف تھا۔ وہ چھوٹی نظم کا شیدا تھا اور اُس نے ایک² شاعر کا تمام کلام ازبر کرلیا تھا اس نے ایک لکچر اس شاعر کی مدح میں لکھا اور اُس کے پاس بھیجا۔ شاعر نے شاید دل میں یہ خیال کیا کہ جو شخص میری قابلیت کا اتنا معترف ہے وہ بہت ہی ذہین اور طباع ہوگا، اس نے اُس لوہار کے کو بلاکر اپنا سکریٹری مقرر کرلیا۔ یہ اُس کی زندگی کا انقلاب تھا اِس لئے

ROSSETTI ۲ HALL CAINE ۱

کہ اب وہ تمام ادبی دنیا کے ماہرین سے مل سکتا تھا۔ اُن کے مشورے اور صلاح
سے اس نے ایسا دور شروع کیا جس کے باعث اس کا نام ہمیشہ کے
لئے مشہور ہو گیا۔ لوگ دور دور سے اس کے گھر زیارت کے لئے آنے لگے
اور اُس نے ترکہ میں ۲ کرور اور پانچ ہزار ڈالر کی جائداد چھوڑی۔ اگر اُس نے
ایک شاعر کی تعریف نہ کی ہوتی تو وہ مفلسی اور گمنامی میں زندگی کاٹ دیتا۔

یہ قوت صرف سچی تعریف ہی کو حاصل ہے۔ شاعر کو اپنی عظمت
کا خیال ہوا تو کون سی تعجب کی بات ہے۔ ہر شخص ایسا خیال کرتا ہے۔ ہر قوم
ایسا خیال کرتی ہے۔ کیا تم اپنے کو جاپانیوں سے بہتر سمجھتے ہو؟ واقعہ یہ ہے
کہ جاپانی اپنے کو تم سے کہیں بڑھ کر سمجھتے ہیں۔ پرانے خیال کا جاپانی اس کو
روا نہیں رکھتا کہ سفید چمڑے والا کسی جاپانی عورت کے ساتھ ناچے۔ کیا تم
اپنے کو ہندوؤں سے برتر خیال کرتے ہو یہ تمھارا خیال ہے لیکن کروروں
ہندو اپنے کو تم سے اتنا برتر سمجھتے ہیں کہ وہ اس کھانے کو کھانے کے لئے تیار
نہ ہونگے جس پر تمھارا سایہ بھی پڑ جائے۔ تم اپنے کو وحشی قوموں سے اچھا
سمجھتے ہو۔ اس قوم والے تم کو نہایت ہی توہین آمیز الفاظ سے یاد کرتے ہیں
ہر قوم اپنے کو اوروں سے بڑھ چڑھ کر سمجھتی ہے اسی کا نتیجہ ہے حب وطن
اور لڑائی جس سے تم ملتے ہو وہ اپنے کو تم سے کسی نہ کسی بات میں بہتر سمجھتا
ہے اور اس کا دل اپنے قابو میں لانے کا یہی طریقہ ہے کہ تم کسی طرح اُس پر

ظاہر کر دو کہ تم اس کی فضیلت کو مانتے ہو اور اس کی قدر کرتے ہو۔ جو لوگ کہ نالائق ہوتے ہیں وہ اپنی نااہلی کو شور و غل یا نخوت و غرور کے پردے میں چھپانے کی کوشش کرتے ہیں۔

شکسپیر کا مقولہ ہے کہ انسان۔ مغرور انسان تھوڑی سی قوت اور اختیار حاصل ہونے پر اپنی اصلیت کو ایسا بھول جاتا ہے کہ آسمان کے فرشتے اس پر رونے لگتے ہیں۔

ایک عورت اپنے شوہر سمیت اپنی چچی سے ملاقات کرتے گئی تھوڑی دیر بعد وہ اپنے شوہر کو اپنی چچی کے پاس چھوڑ کر اور بچوں سے ملنے مکان کے دوسرے حصہ میں چلی گئی۔ شوہر نے پوچھا کہ کیا یہ مکان ۱۸۹۰ء میں بنا تھا اس کا جواب اثبات میں ملا۔ اس نے کہا یہ مکان دیکھ کر مجھے اپنا مکان جس میں پیدا ہوا تھا یاد آ گیا، بہت کشادہ، خوبصورت، ہوادار آجکل لوگ ایسے مکان نہیں بنواتے۔ بڑھیا نے کہا "آجکل خوشنما مکانوں کی فکر نہیں ہے۔ اب تو لوگ مختصر مکان اور بجلی کا برف رکھنے کا بکس چاہتے ہیں اور پھر وہ موٹر پر سوار ہو کر سیر گشتی کے لئے نکل جاتے ہیں۔ یہ مکان میرے خوابوں کی دنیا ہے اس مکان کی بنیاد محبت پر رکھی گئی ہے، میں نے اور میرے شوہر نے کئی سال اس کا خیالی نقشہ تیار کیا۔ تب جا کے یہ مکان بنا۔ ہم لوگوں نے خود اس کا نقشہ بنایا، تب اس نے مکان کا معائنہ

کرایا نیز اُن بیش بہا چیزوں کا جو اُس نے دوران سفر میں جمع کی تھیں مثلاً چائے کا سٹ، پلنگ، کرسیاں، تصویریں، ریشمی پردے۔ چینی کے برتن وغیرہ وغیرہ۔ اس کے بعد وہ مجھے موٹرخانہ میں لے گئی جہاں ایک نئی موٹرکار رکھی ہوئی تھی۔ اس نے کہا کہ "یہ موٹر میرے شوہر کے مرنے سے کچھ دن پہلے خریدی گئی تھی، اس کے بعد سے میں اس پر کبھی سوار نہیں ہوئی ہوں۔ تم اچھی چیزیں پسند کرتے ہو اس لئے میں یہ موٹر تم کو دیتی ہوں"۔ میں نے کہا چچی! آپ مجھے بہت شرمندہ کر رہی ہیں۔ میں آپ کی سخاوت کا قدردان ہوں لیکن میں آپ کے اس تحفہ کو منظور نہیں کر سکتا۔ مجھ سے آپ سے کچھ قرابت نہیں ہے۔ میرے پاس نئی موٹر ہے، اور آپ کے بہت سے عزیز ہیں جن کو آپ دے سکتی ہیں۔

اس نے باواز بلند کہا 'عزیز! ہاں ہیں ضرور مگر وہ منتظر ہیں کہ کب میری آنکھ بند ہو اور کب وہ اس موٹر کو لیکے چلتے ہوں لیکن اون کو یہ نہیں مل سکتی۔

میں نے کہا کہ ایسی حالت میں اسکو نیلام میں دیدیجیئے، اس نے نہایت تعجب سے کہا" کیا میں اس کو فروخت کر سکتی ہوں۔ کیا میں دیکھ سکونگی کہ اغیار اس میں سوار ہو کے گھومتے نظر آئیں وہ موٹر تو میرے شوہر نے میرے لئے خرید کیا تھا یہ بات تو میرے خواب و خیال میں بھی کبھی نہیں آسکتی

یہ موٹر تو میں تمھیں کو دونگی تم اچھی چیزیں پسند کرتے ہو۔" میں نے ہزار عذر کیا لیکن وہ نہ مانی اور آخرش مجھے اس خیال سے منظور کرنا ہی پڑا کہ کہیں وہ بُرا نہ مانے اور اسکے خیالات مجروح نہ ہوجائیں۔ باوجود اُن تحائف کے جو اس نے جمع کیے تھے یہ عورت اس بات کی بھوکی تھی کہ کوئی اس کی قدر کرے۔ کبھی وہ نوجوان اور حسین تھی اور لوگ اس کے طالب تھے کبھی اُس نے ایک مکان بنوایا تھا۔ جو محبت سے لبریز تھا اور اس میں اس نے یورپ کی سیاحت کے دوران میں بہت سی نادر اور عجوبہ روزگار چیزیں لاکے جمع کی تھیں۔ اب آج بڑھاپے اور تنہائی کے عالم میں وہ انسانی خلوص کی گرماہٹ اور اصلی قدر دانی کے حصول کے لئے ترستی تھی، اور کسی سے یہ چیز حاصل نہ ہوتی تھی اور جب وہ اس کو پاگئی جیسے کسی صحرائے لق ودق میں پانی کا چشمہ تو اس احسانمندی کا معاوضہ موٹر کار سے کم کیا ہو سکتا تھا۔

باغوں کی آرائش کرنے والا ایک نمائندہ ایک وکیل کے باغ کا معائنہ کرنے گیا۔ وہ کہتا ہے کہ:۔ مالک مکان نے باہر آکر بعض ہدایتیں دیں کہ کہاں کہاں کون کون درخت لگائے جائیں۔ میں نے کہا وکیل صاحب آپ کا شغل بہت اچھا ہے۔ میں آپ کے کتوں کی تعریف کر رہا تھا۔ غالباً کتوں کی نمائش میں آپ کو بہت سے انعامات ہر سال ملتے ہوں گے

وکیل صاحب خوش ہو کے اسکو اپنے کتب خانہ لے گئے، ایک گھنٹہ تک اسکو سب چیزیں دکھاتے اور سمجھاتے رہے، ان کے نسلوں کا زائچہ بھی اٹھالائے اور توضیح کرتے رہے کہ کس وجہ سے یہ کتے ذہین اور خوبصورت ہیں۔

آخر کو مجھ سے پوچھا۔ تمہارے کوئی لڑکا بھی ہے میں نے کہا ہاں ہے۔ اس نے کہا میں اس کو ایک پلّہ تحفتہً دینا چاہتا ہوں۔ تب اس نے اس کے راتب وغیرہ کے متعلق ہدایات دینا شروع کیں۔ پھر آپ ہی کہنے لگے۔ اگر میں نہ کہونگا تو آپ بھول جائیں گے اس لئے میں لکھ کر آپ کو دیدینا چاہتا ہوں۔ تب وکیل صاحب مکان کے اندر گئے اور راتب وغیرہ دینے کے متعلق ہدایات لکھکر لائے اور مجھ کو ایک کتے کا بچہ تحفتہً پیش کیا جس کی قیمت ایک سو ڈالر تھی اور سوا گھنٹہ اپنے قیمتی وقت کا میرے ساتھ صرف کیا، محض اسوجہ سے کہ میں نے اس کے مشاغل کی سچی تعریف کی۔

KodaK (کوڈک) کیمرہ کے موجد نے ۳۰ کرور روپیہ جمع کیا اور وہ دنیا کا سب سے مشہور ترین کاروباری شخص تھا لیکن باوجود ان بیش بہا فضیلتوں کے وہ بھی مثل ہمارے آپ کے قدردانی کا پیاسا تھا۔ یہ شخص موسیقی کا ایک اسکول اپنی ماں کی یادگار میں بنوا رہا تھا ایک تاجر نے چاہا کہ اس اسکول کے لئے کرسیاں اسی کے یہاں سے خریدی

جائیں اور اس کے سلسلہ میں اس سے ملاقات کا ایک وقت مقرر کیا۔
جب یہ تاجر آیا تو سکریٹری نے کہا کہ میں جانتا ہوں کہ تم کس غرض سے
آئے ہو۔ مگر میں تم کو متنبہ کر دینا چاہتا ہوں کہ اگر تم نے اس کا ۵ منٹ
سے زیادہ وقت لیا تو تم کو کامیابی نہیں ہوگی، وہ بہت عدیم الفرصت
شخص ہے، اس لئے اپنے کاروبار کی بات چیت کرکے تم فوراً چلے آنا۔
تاجر اس بات پر رضامند ہوگیا، جب وہ کمرے میں داخل ہوا تو اس نے
دیکھا کہ وہ میز پر جھکا ہوا کچھ کاغذات دیکھ رہا ہے۔ فوراً اس نے نظر
اٹھائی، عینک اتاری اور سکریٹری کی طرف مخاطب ہوا۔ سکریٹری نے
تعارف کرایا اور چلا گیا۔ تاجر نے یوں کہنا شروع کیا۔ جب میں آپ کے آنے
کا انتظار اس کمرے میں کر رہا تھا تو میں اپنے دل میں آپ کے کمرے کی
آراستگی کی تعریف کر رہا تھا کہ اگر مجھے بھی ایسا ہی کمرہ مل جائے تو بہت آرام
سے کام کرسکتا ہوں، میں نے اپنی زندگی میں ایسا عمدہ آراستہ دفتر نہیں
دیکھا موجد نے جواب دیا۔ کیا واقعی میرا دفتر بہت عمدہ ہے۔ جب پہلے
پہل وہ بنا تھا تو اس میں کام کرنے میں مجھے بہت لطف حاصل ہوتا تھا
مگر اب تو میں یہاں مختلف افکار میں اس قدر ڈوبا ہوا آتا ہوں کہ ہفتوں
کمرے کی طرف نظر اٹھا کر بھی نہیں دیکھتا۔ وہ موجد اس کو کمرہ کی سیر کراتا
رہا چلتے چلتے ایک کھڑکی کے قریب ٹھہرا اور ایک طرف اشارہ کرکے اس نے

کہاکہ دیکھو! اس طرح سے میں خدمت خلق اللہ کر رہا ہوں۔ اشارہ سے
اس نے ایک یونیورسٹی، ایک خیراتی اسپتال ایک (Homeo Pathic)
ہومیو پیتھک اسپتال، لوگوں کے رہنے کا گھر اور ایک بچوں کا اسپتال بتایا
تاجر نے اس کو مبارکباد دی اور کہاکہ اس سے بہتر ذریعہ دولت کے استعمال
کرنے کا نہیں ہوسکتا ہے، جو کہ انسان کے مصیبت اور رنج میں کام آئے
اس کے بعد موجد نے ایک شیشے کا بکس کھولا اور اس سے وہ کیمرہ نکال کر دیا جو کہ
کسی انگریز نے پہلی بار ایجاد کیا تھا، اُس کے اوائل زندگی کے حالات
دریافت کئے اور یہ کہ اس کو کاروبار میں کن کن مشکلات کا سامنا ہوا ہے، اس
کے جواب میں اس نے کہاکہ میں بچپنے میں بہت مفلس تھا۔ میری رانڈ ماں
ایک بورڈنگ ہاؤس چلاتی تھی اور میں خود ایک بیمہ کے دفتر میں ۱۲؍ روزانہ
پر کام کرتا تھا، ناداری کا ڈر مجھ کو ہمہ وقت مغموم رکھتا تھا اور میں نے تہیہ
کیاکہ کافی روپیہ کماؤں تاکہ میری ماں بورڈنگ ہاؤس میں کام کرتے کرتے
مر نہ جائے۔ تاجر نے اس سے سوالات کئے جس کے جوابات وہ بغور سُنتا رہا
خصوصاً اسوقت جب اس نے بیان کیاکہ میں نے خشک فوٹو کے پلیٹوں سے
کیا کیا تجربے کئے۔ اُس نے کہاکہ میں دن بھر دفتر میں کام کرتا تھا اور
رات بھر اُسکا امتحان کرتا تھا اور صرف چند گھنٹوں کے لئے جبکہ کیمیاوی مرکبات
اپنے فعل کرتے تھے میں جھپکی سے لیتا تھا، اور بعض اوقات انھیں کپڑوں میں

مسلسل ۲۰ گھنٹے کام کرتا اور پھر سو جاتا تھا۔

یہ تاجر ساڑھے دس بجے دفتر آیا تھا، وہ تنبیہ کیا گیا تھا کہ ۵ منٹ سے زیادہ وقت نہ لے لیکن ۲ گھنٹے گذر چکے تھے اور ان لوگوں کی باتیں ختم نہ ہونے پاتی تھیں۔ آخر کار موجد نے تاجر سے کہا کہ "آخری مرتبہ جب میں جاپان گیا تھا تو وہاں سے کچھ کرسیاں خریدلایا اور اس کو برساتی میں دھوپ میں رکھ دیا جس کی وجہ سے اسکا رنگ اُتر گیا۔ کل جب میں بازار گیا تو وہاں سے کچھ رنگ خریدلایا اور کرسیوں کو رنگ دیا۔ یہ میں بعد کو دکھلاؤں گا۔ پہلے میرے ساتھ آکر چائے پانی پیو۔" غرض چائے پانی کے بعد اس نے اس کو وہ کرسیاں دکھائیں جو کہ وہ جاپان سے لایا تھا، وہ غالباً ۴ روپیہ سے زیادہ کی نہ تھیں مگر وہ شخص جس نے کروروں روپیئے کاروبار میں پیدا کئے تھے ان کرسیوں پر اس وجہ سے فخر کرتا تھا کہ ان کو اس نے خود اپنے ہاتھ سے رنگا تھا۔

موسیقی کے اسکول کے لئے تقریباً ۲ لاکھ روپیہ کی کرسیاں درکار تھیں، یہ کرسیاں کس سے خریدی گئیں، اسکو آپ بخوبی سمجھ سکتے ہیں اُس وقت سے لیکر ان دونوں میں رابطۂ اتفاق واتحاد قائم رہا

اس قدردانی کے جادو کو ہم اور آپ کہاں استعمال کر سکتے ہیں ؟
اس کے استعمال کرنے کی جگہ آپ کے گھر پر ہے۔ یہاں سے بہتر اور کوئی

جگہ نہیں ہوسکتی۔ یہیں اس کی زیادہ ضرورت ہے۔

آپ کی رفیق زندگی میں کچھ اچھی باتیں ہیں یا کم سے کم کبھی آپ نے خیال کیا ہوگا کہ اس میں کچھ اوصاف تھے نہیں تو اس سے شادی ہی کیوں کرتے مگر کتنا زمانہ گذر گیا کہ کبھی آپ نے اس کی خوبیوں کی داد نہیں دی اور جھوٹوں بھی تعریف نہیں کی۔

چند سال ہوئے میں مچھلیوں کا شکار کھیل رہا تھا مجھ کو سوائے گاؤں کے ایک اخبار کے کچھ بھی پڑھنے کو نہ ملا۔ میں نے اخبار کو مکمل پڑھا یہاں تک کہ اسکے اشتہارات بھی نہ چھوڑے، اس میں ایک مضمون ایک عورت کا لکھا ہوا تھا جس کو میں نے کاٹ کر اپنے پاس رکھ لیا۔ اس عورت نے یہ لکھا تھا کہ دلھنوں کے متعلق پند و نصائح سنتے سنتے تھک گئی ہوں کاش کہ کوئی شخص شوہروں کو علیحدہ لے جاکر سمجھائے اور حسب ذیل نصیحت کرے تو بہت ہی اچھا ہو۔

شادی کے قبل عورتوں کی تعریف کرنا ایک رجحان کا معاملہ ہو لیکن شادی کے بعد اس کی تعریف کرنا ایک ضروری بات ہے اور اسی میں اپنی بچت بھی ہے۔ شادی میں صاف گوئی کوئی اچھی چیز نہیں ہے۔ یہاں حکمت عملی سے کام لینا چاہیئے

اگر تم چاہتے کہ تم کو ہر روز اچھی اچھی غذائیں کھانے کو ملیں تو

اپنی بیوی کے خانگی امور پر نکتہ چینی مت کرو اور نہ اسکے گھر گرہستی کا اپنی ماں کی گھر گرہستی سے تقابل کرو بلکہ اس کے برخلاف اس کے امور خانہ داری کی تعریف کرتے رہو اور علانیہ اس بات پر مبارکباد دیتے رہو کہ تم نے ایسی عورت سے شادی کی ہے جو تمام دنیا میں حسین و جمیل ہے۔ کباب سخت ہوں اور روٹی جل جائے تو شکایت نہ کرو صرف یہ کہو کہ آج کا کھانا اسکے معیار کمال سے کسی قدر نیچا ہے، وہ بیچاری چولھے میں جل کر یہ کوشش کرے گی کہ کھانا تمہارے مطلب کے مطابق ہو، اس کو یکایک نہ شروع کرو نہیں تو وہ شک کرنے لگے گی، آج یا کل شب کو اس کے لئے کچھ تحائف لاؤ اس سے ہنسکر متوجہ ہو اور گرمجوشی سے محبت کی میٹھی میٹھی باتیں کرو اگر بہت سی بیویاں اور بہت سے شوہر ایسا کرنے لگیں تو نوے فیصدی شادیاں مجموعی طور پر کامیاب ہوں اور طلاق کی نوبت نہ آئے۔ کیا تم جاننا چاہتے ہو کہ عورت سے کیسے محبت کرنا چاہیئے۔ یہ ایک راز کی بات ہے مگر اس کے سننے سے تم کو فائدہ ہوگا۔ یہ میرا خود خیال نہیں ہے۔ بلکہ میں نے ایک عورت سے سنا ہے۔ اس عورت نے ایک شخص سے ملاقات کی جس نے سیکڑوں عورتوں کے دل اور سیونگ بینک (Saving Banks.) کے روپیوں پر قبضہ کیا تھا۔ یہ بھی بات قابل لحاظ ہے کہ یہ ملاقات جیل میں ہوئی تھی، جب اس نے پوچھا کہ عورتوں کو دام محبت میں گرفتار کرنے

کی کیا ترکیب ہے تو اس نے کہا کہ یہ بہت سیدھی سی بات ہے کہ اگر اس عورت سے گفتگو کرو تو صرف اسی کے متعلق اور یہی ترکیب مردوں کے ساتھ بھی چل سکتی ہے۔ وزیرِ اعظم[1] انگلستان کا مقولہ ہے کہ کسی مرد سے اسی کے متعلق بات کرو تو وہ گھنٹوں سنتا رہے گا۔

اس لئے اگر تم چاہتے ہو کہ لوگ تمھاری طرف مائل ہوں تو چھٹا اصول یہ ہے کہ اپنے افعال سے یہ ظاہر کرو کہ تم اس کی قدر کرتے ہو اور بڑا آدمی سمجھتے ہو۔ بشرطیکہ یہ خلوص کے ساتھ ہو۔

تم کو یہ کتاب پڑھتے ہوئے بہت دیر ہوگئی ہے، اب اس کو بند کردو اور اس معرفت اور قدردانی کے فلسفہ کو فوراً اس شخص کے ساتھ استعمال کرنا شروع کردو جو تمہارے قریب بیٹھا ہوا ہے، پھر اُس کے طلسم کاری کا انتظار کرو۔

---

[1] DISRAELI

چھ طریقوں سے لوگ تمہاری طرف مائل ہو سکتے ہیں

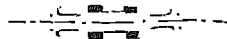
قاعدہ نمبر (۱) دوسرے لوگوں میں سچے دل سے دلچسپی لو

" نمبر (۲) متبسم و خندہ رو رہو۔

" نمبر (۳) یاد رکھو کہ ہر شخص اپنا نام سنکر بہت خوش ہوتا ہے۔

" نمبر (۴) دوسروں کی بات بغور سنو۔ دوسروں کو اپنے متعلق بات کرنے پر آمادہ کرو۔

" نمبر (۵) دوسروں کی دلچسپی کی باتیں کرو۔

" نمبر (۶) دوسروں سے ایسا کرو کہ اُن کو اپنی بزرگی کا احساس ہو اور یہ بات خلوص کے ساتھ ہو۔

دوسروں کو اپنا ہمخیال بنانے کے ۱۲ بارہ اصول

باب اوّل

تم بحث میں جیت نہیں سکتے

سر راس اسمتھ کا میں منیجر تھا لڑائی کے زمانے میں یہ اسٹریلیا کی طرف سے فلسطائن میں تعنات تھا صلح کے بعد اس نے نصف دنیا کے گرد ۳۰ دن میں ہوائی جہاز میں چکر لگا کر دنیا کو محو حیرت کر دیا۔ اسکے قبل کسی نے ایسا نہیں کیا تھا۔ بڑی ہلچل مچ گئی۔ حکومت اسٹریلیا نے اس کو ڈیڑھ لاکھ انعام دیا۔ شاہ انگلستان نے سر (SIR) کا خطاب عطا کیا اور کچھ دنوں تک ہر جگہ اس کا نام لیا جاتا تھا، اس کے اعزاز میں اُس کو ایک دعوت دی گئی، اس میں میں بھی شریک تھا، ایک شخص نے مجھ سے گفتگو کے دوران میں حسب ذیل مقولہ بیان کیا۔

"ایک الوہیت ہے جو ہمارے تمام کام سنوارتی ہے اور ہماری مقصد برآری کرتی ہے۔ چاہے ہم کتنا ہی اسکو موٹا گڑھیں"۔

اس شخص نے کہا کہ یہ مقولہ انجیل میں پایا جاتا ہے لیکن مجھے

SIR RASSMITH ؎

یقین تھا کہ اس کا خیال غلط ہے اس لئے کہ میں جانتا تھا کہ یہ کہاں سے لیا گیا ہے، اس میں شک کی گنجائش ہی نہ تھی۔ اپنی فضیلت کا سکہ جمانے کے لئے میں خود ساختہ کمیٹی کا اکیلا ممبر ہو گیا تاکہ اسکا مغالطہ دور کیا جائے وہ اپنی بات پر قائم رہا کہ شکسپیر سے اس کا لیا جانا ناممکن ہے۔ مہمل ہے اس کو یقین تھا کہ یہ انجیل سے ہے۔ افسانہ گو میری داہنی جانب اور میرا ایک دوست بائیں جانب تھا میرے دوست نے شکسپیر پڑھنے میں تمام عمر صرف کی تھی اس لئے ہم دونوں نے اس کو پنچ مقرر کیا۔ میرے دوست نے سنکر میری ٹانگ کو میز کے نیچے سے جنبش دی اور کہا کہ تمہارا خیال غلط ہے۔ یہ مقولہ انجیل سے لیا گیا ہے۔

دعوت سے واپس ہوتے وقت راستہ میں میں نے اپنے دوست سے کہا کہ تم تو جانتے تھے کہ یہ شکسپیر کا مقولہ ہے اُسنے کہا ہاں کیوں نہیں جانتا تھا ہملٹ میں ہے لیکن ہم لوگ ایک خوشی کی دعوت میں بحیثیت معزز مہمانوں کے تھے۔ اِس لئے کسی کے تردید کرنے سے کیا فائدہ، کیا اسکی وجہ سے وہ تمہاری طرف مائل ہوتا، کیوں نہ اسکو اپنے خیال کی ترجمانی کرنے دو، اُسنے ہم لوگوں کی رائے نہیں پوچھی تھی نہ وہ صلاح چاہتا تھا پھر کیوں اُس سے تکرار کی جائے۔ ہمیشہ جھگڑے کے پہلو سے گریز کرنا چاہیئے

میرا دوست مر چکا ہے لیکن اس کی نصیحت میرے دل پر نقش ہو
اس نصیحت کی مجھے سخت ضرورت تھی۔ جوانی میں میں اپنے بھائی سے ہر بات
پر الجھ پڑتا تھا۔ جب میں کالج میں تھا تو میں نے منطق اور بحث کرنے کا علم
پڑھا تھا اور بحث مباحثہ میں حصہ لیا کرتا تھا۔ میں نیویارک میں انھیں باتوں
کی لڑکوں کو تعلیم دیا کرتا تھا اور ایک کتاب اس فن پر لکھنے والا تھا۔ اُسوقت
سے اب تک میں نے سیکڑوں بحثیں سنیں، اُن میں حصہ لیا، نکتہ چینی کی
اور اُس کے اثرات دیکھے میں اس نتیجہ پر پہونچا ہوں کہ صرف ایک ہی
طریقہ بحث میں جیتنے کا ہے اور وہ یہ ہے کہ اس سے بچنا چاہیئے، اُس سے
اتنا ہی بچو جتنا کہ انسان زہریلے سانپ یا زلزلے سے بچتا ہے۔ ۹۹ فیصدی
بحث کے اختتام پر دونوں فریق یہی سمجھتے ہیں کہ انھیں کی رائے ٹھیک
تھی، تم بحث میں کبھی جیت نہیں سکتے۔ اگر تم ہارے تو ہارے اگر جیتے
تب بھی ہار گیئے کیوں۔ اگر تم غالب آگئے اور اس کے دلائل کو پارہ پارہ
کردیا اور ثابت کردیا کہ وہ محض بیوقوف ہے تو تم تو خوش ہوجاؤ گے لیکن
وہ کیا خیال کرے گا۔ تم نے اس کو نیچا دکھلایا۔ تم نے اس کے غرور کے سر
کو کچل دیا، وہ تمھاری فتح سے رنجیدہ ہو گیا اس لیئے کہ جو شخص خلاف مرضی
قائل ہوگیا ہے، اس نے اپنی رائے نہیں تبدیل کی ہے۔

ایک بیمہ کمپنی نے اپنے عمال کے لیئے ایک اصول بنا رکھا ہے کہ

بحث پر تکرار نہ کریں، در اصل فروخت کا تعلق بحث سے نہیں ہے اُس
سے اور بحث سے کوسوں کا بھی لگاؤ نہیں ہے۔ لوگوں کی رائے اس
طرح پر تبدیل نہیں ہوتی۔

ائرلینڈ کا ایک شخص جو بہت لڑاکا مشہور تھا وہ میری جماعت
میں حصول تعلیم کے لئے آیا۔ وہ کسی زمانہ میں موٹر ڈرائیور تھا اور وہ میرے
یہاں اس لئے آیا تھا کہ اس کو موٹر لاریاں بیچنے میں کامیابی نہیں ہوئی
تھی، گفتگو سے پتہ چلا کہ اس کی ناکامیابی کا راز یہ تھا کہ جن لوگوں کے
ہاتھ وہ بیچنا چاہتا تھا ان سے وہ تکرار کرنے لگتا تھا۔ اگر کسی نے لاری
کی ذری بھی برائی کی تو وہ فوراً اس سے دست وگریبان ہوجاتا تھا، اس
زمانے میں وہ ان مباحثوں میں ضرور کامیاب ہوا، دفتر سے نکلتے وقت
وہ کچھ نازیبا کلمات استعمال کرتا تھا۔ اس وجہ سے اسکی بکری نہیں ہوئی
تھی اس کو پہلی نصیحت میں نے یہ کی کہ وہ بات اور لڑائی سے پرہیز کرے
اب اس کی بکری بڑھ گئی ہے اس لئے کہ اس نے اپنا رویہ بدل دیا ہے
اب جو وہ کسی کے یہاں اپنی لاریاں بیچنے جاتا ہے اور کوئی یہ کہتا ہے کہ
تمہاری کمپنی کی لاریاں اچھی نہیں بلکہ دوسری کمپنی کی اچھی ہوتی ہیں۔ تو وہ
یہ کہتا ہے کہ بھائی سنو۔ دوسری کمپنی کی لاریاں بھی اچھی ہوتی ہیں، اگر تم
اُسے خریدوگے تو کبھی غلطی نہ کروگے۔ اس کو ہوشیار لوگ بناتے ہیں اور

اچھے لوگ بیچتے ہیں۔ (بحث کا دروازہ بند ہوجاتا ہے) تب وہ اس صحبت
کو چھوڑ کے اپنی کمپنی کے لاریوں کی خصوصیات اُس کے پیش نظر کرتا ہے
جب ایسا موقع آتا ہے تو تکرار سے پرہیز کرتا ہے اسکا اُسے فائدہ ملتا ہے۔
کسی کا مقولہ ہے کہ بحث و تردید کروگے تو کبھی کبھی تمھاری فتح تو ہوگی لیکن
اپنے غنیم کی مہربانی اور نیک نیتی تم حاصل نہ کرسکوگے، ایک اور شخص
کا مقولہ ہے کہ تم بحث میں کسی جاہل آدمی کو زیر نہیں کرسکتے۔ جاہل کا ذکر کیا
تم کسی کو زیر نہیں کرسکتے، ایک انکم ٹیکس کا مشیر، ایک سرکاری ٹیکس انسپکٹر
سے ایک گھنٹہ بھر مشغول مباحثہ رہا اور وہ (۳۰۰۰ روپیہ) کا معاملہ تھا۔
مشیر انکم ٹیکس کا دعویٰ تھا کہ یہ رقم ایسی ہے جو کبھی وصول نہیں ہوسکتی اور
اس پر ٹیکس نہ لگنا چاہیئے۔ انسپکٹر اس کو نہ مانتا تھا، انسپکٹر بہت ہی
بے حس، کج بحث اور ضدی تھا۔ ، نہ تو دلائل کا اُس پر اثر پڑا نہ واقعات کا
بحث جتنی طول پکڑتی جاتی تھی اتنی ہی اس کی ضد بڑھتی جاتی تھی۔ مشیر کہتا
ہے اب میں نے بحث سے گریز کیا۔ موضوع بدل دیا اور اس کی تعریف کرنے
لگا۔ اب میں نے کہا اُن مشکل اور ضروری فیصلوں کے مقابلہ میں جو آپ کو
آئے دن کرنا پڑتے ہونگے۔ یہ معاملہ بہت ہی حقیر ہے۔ میں نے محصول
لگانے کے علم پر کتابیں پڑھی ہیں۔ لیکن میرا علم کتابوں تک محدود تھا۔ اور
آپ کو ذاتی تجربوں سے حاصل ہو رہا ہے۔ میرا بھی دل چاہتا ہے کہ آپ ہی

ایسی نوکری مل جائے تاکہ اس سے مجھے بہت سے سبق حاصل ہو جاویں۔
اب انسپکٹر کسی قدر ٹھنڈا ہوا، اپنے کام کے متعلق بات کرتا رہا، اُن فریبوں کا ذکر کرنے لگا جو لوگ اس ضمن میں کرتے ہیں۔ رفتہ رفتہ اُس کا لہجہ دوستانہ ہو گیا اور وہ اپنے بال بچوں کا حال بیان کرنے لگا جب وہ جانے لگا تو اس نے کہا کہ تمھارے معاملہ پر مزید غور کرونگا اور فیصلہ سے مطلع کرونگا۔ تین دن بعد وہ میرے دفتر میں آیا اور کہا کہ میں نے طے کیا ہے کہ جو نقشہ پہلے بھیجا گیا ہے اسی کو بے کم و کاست منظور کیا جائے انسپکٹر مذکور اپنی بڑائی اور عظمت دکھانا چاہتا تھا اور جب تک فریق ثانی بحث کرتا رہا وہ اپنے اس جذبہ کا اظہار اپنے اختیارات کے پردہ میں کرتا رہا۔ لیکن جب اُس کے اختیارات تسلیم کر لئے گئے اور بحث بند کر دی گئی تو ایک مہربان اور رحم دل انسان ہو گیا۔

نپولین کا ہیڈ خدمت گار اُس کی بیوی کے ساتھ بلیرڈ[1] کھیلا کرتا تھا اگرچہ اُس کو اس میں بڑا ملکہ تھا لیکن اس کی بیوی سے ہار جاتا تھا جس سے وہ خوش ہو جایا کرتی تھی۔

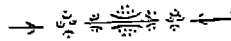
ہم کو اس سے سبق حاصل کرنا چاہیئے، ہمکو اپنے گاہکوں اور شوہروں اور بیویوں سے بحث میں ہار جانے کی کوشش کرنا چاہیئے گوتم بدھ کا قول ہے کہ نفرت نفرت سے ختم نہیں ہوتی بلکہ محبت سے۔

١ـ BILLIARD.

اور غلط فہمی بحث سے نہیں ختم ہوتی بلکہ سلیقہ مندی و فراست و ملاپ اور ہمدردانہ طور پر دوسرے کے نظریے کے معلوم کرنے کی خواہش سے۔

لنکالن نے ایک مرتبہ ایک افسر کو اس بات پر ڈانٹا کہ وہ اپنے ساتھی سے شدید جھگڑا کر رہا تھا۔ جو شخص کہ دنیا میں اپنا وقت اچھی طرح صرف کرنا چاہتا ہے اس کے پاس اتنا وقت کہاں کہ ذاتی مخاصمہ میں مشغول ہو۔

کتے کو راستہ دیدینا بہتر ہے بجائے اس کے کہ راستہ کے لیے لڑنے میں وہ تمھیں کاٹ کھائے۔ اگر کتے کو مار بھی ڈالو تب بھی اسکے کاٹے کا زخم اچھا نہیں ہو سکتا۔ اس لیے پہلا سبق یہ ہے

بحث میں جیت اسی میں ہے کہ تم اس سے پرہیز کرو۔

باب دوم

دشمن بنانے کا یقینی طریقہ

(اور)

کیسے اُس سے بچنا چاہیئے

روزولٹ جب پریسیڈنٹ تھا تو اس نے اس بات کا اقرار کیا تھا کہ اگر وہ ۷۵ فی صدی بھی حق پر ہو تو وہ سمجھے گا کہ وہ اپنی اُمیدوں میں حد درجہ کامیاب ہو گیا ، اگر اُس کا یہ خیال تھا تو ہم شما کا کیا ذکر، اگر تم کو یقین ہے کہ تم ۵۵ فی صدی حق پر ہو تو تم جا کر ۵۰۰ ڈالر روزانہ کی آمدنی کر سکتے ہو، سیر و تفریح کی ایک بڑی کشتی خرید کر سکتے ہو اور کسی لڑکی سے شادی کر سکتے ہو، اور اگر اتنی بار بھی اپنے صحیح ہونے کا تم کو یقین نہیں ہے تو تم کو کیا حق ہے کہ دوسروں سے کہتے پھرو کہ وہ غلطی پر ہیں، تم نگاہ یا اشارے سے دوسروں کو اُتنا ہی جھوٹا یا غلط کہہ سکتے ہو جیسے کہ الفاظ کے ذریعہ، اور تم اگر کہو گے کہ وہ غلطی پر ہے تو وہ تم سے کیسے راضی ہو سکتا ہے، اسلیے

ROOSEVELT, bL

کہ تم نے براہ راست حملہ اسکی ذہانت، اسکی قوت تمیز پہ، اس کے فخر اور اس کی عزت پہ کیا ہے، وہ تمہارے وار کا جواب دینے پر آمادہ ہوگا، مگر وہ اپنے خیال کو کبھی بھی نہ بدلے گا، تم چاہے کتنے ہی دلائل پیش کرو لیکن وہ اپنی رائے شمہ بھر نہ بدلے گا،

کبھی یہ کہہ کر نہ اعلان کرو کہ میں فلاں فلاں بات ثابت کرنا چاہتا ہوں، اس کے معنی یہ ہیں کہ تم سب گدھے ہو، یہ کہنا کہ میں دو ایک باتیں بیان کرکے تم کو مجبور کرونگا کہ تم اپنی رائے بدل دو ایک پیغام جنگ ہے جسکی وجہ سے مخالفت شروع ہو جائے گی، اور قبل اسکے کہ تم کچھ کہہ سکو سننے والوں کے دل میں جذبۂ جنگ وجدل پیدا ہو جائیگا اچھی سے اچھی حالتوں میں بھی لوگ اپنی رائے تبدیل کرنے پر آمادہ نہیں ہوتے، تو کیوں اور بھی مشکلات پیدا کرو اور اپنی راہ میں روڑے اٹکاؤ

اگر تم کچھ ثابت کرنا چاہتے ہو تو کسی کو معلوم بھی نہ ہونے دو، یہ کام اس طرح سے کرو کہ کسی کو علم بھی نہ ہو کہ ایسا کر رہے ہو، کسی کا مقولہ ہے کہ اگر ہو سکے تو اور لوگوں سے زیادہ عقلمند ہو جاؤ لیکن ان سے کہہ کر ایسا نہ کرو۔

سقراط اپنے شاگردوں سے کہا کرتا تھا کہ مجھے صرف ایک بات کا علم ہے اور وہ یہ کہ میں کچھ نہیں جانتا، میں سقراط سے زیادہ عقلمند

نہیں ہوں اس لیے میں نے لوگوں سے کہنا چھوڑ دیا ہے کہ وہ غلطی پر ہیں اگر کوئی ایسی بات کہے جس کو تم جانتے ہو کہ غلط ہے تو یہ کہنا بہتر ہو گا "ممکن ہے میرا خیال غلط ہو، میں اکثر غلطی کرتا ہوں، اگر میں غلطی پر ہوں تو آپ اصلاح کر دیں، واقعات کا اب ہم کو جائزہ لینا چاہیئے" ان الفاظ میں ایک جادو ہے، ان الفاظ پر کوئی صحیح العقل انسان کیسے معترض ہو سکتا ہے، ایک بڑے سائنس داں کا مقولہ ہے کہ ایک سائنس داں کسی بات کے ثابت کرنے کی کوشش نہیں کرتا بلکہ واقعات معلوم کرنے کی، اگر تم اپنی غلطی کو تسلیم کر لوگے تو کبھی کسی مصیبت میں مبتلا نہ ہو گے، اس سے بحث کا دروازہ بند ہو جائیگا اور دوسرے شخص کو اتنا ہی تمھارے ساتھ انصاف اور کشادہ دلی سے پیش آنے کا خیال ہو گا جتنا کہ تمھیں تھا، اس کے باعث وہ اسکا اقرار کرنے کی خواہش کرے گا کہ شاید وہ بھی غلطی پر ہو۔

ایک مشہور وکیل ایک مقدمے میں بحث کر رہا تھا جس میں بہت سے روپیہ کا وارا نیارا تھا، جج نے ایک کتاب کا حوالہ دے کر وکیل سے تصدیق چاہی، وکیل نے کہا کہ اس نام کی کوئی کتاب نہیں ہے، عدالت میں سناٹا چھا گیا، تمام کمرے میں خنکی سی محسوس ہونے لگی، وکیل کہتا ہے کہ "میرا خیال صحیح تھا جج صاحب کا خیال غلط تھا اور میں نے ان سے صاف صاف کہدیا تھا، لیکن کیا اس سے میں نے جج کی

خوشنودی حاصل کی، نہیں، قانون میرا حامی تھا، اور میری بحث بھی اعلیٰ درجے کی تھی، لیکن میں اُس کو راضی نہ کر سکا، مجھ سے یہ فاش غلطی سرزد ہو گئی، کہ ایک مشہور اور قابل آدمی سے کہہ دیا کہ اس کا خیال غلط ہے۔

کم لوگ منطقی ہوتے ہیں، بہت سے متعصب اور طرفدار ہوتے ہیں، ہم میں سے کتنے ہی حسد، شک، خوف، نخوت اور رشک سے بھرے بیٹھے رہتے ہیں، زیادہ تر لوگ اپنے موجودہ خیالات کو بدلنے پر جلد تیار نہیں ہوتے، اگر آپ چاہتے ہیں کہ دوسروں سے کہہ دیں کہ وہ غلط راستے پر ہیں تو حسب ذیل اقتباس روز صبح کو نہایت ہی ادب سے قبل کھانا کھانے کے پڑھ لیا کیجئے :-

" بعض وقت ہم اپنے خیالات کو بغیر کسی دقت یا مزاحمت کے تبدیل کرتے رہتے ہیں۔ لیکن اگر ہم سے کہہ دیا جائے کہ ہمارا خیال غلط ہے تو ہم اس الزام کو سُن نہیں سکتے اور سخت دل ہو جاتے ہیں، ہم اپنے عقائد کی ساخت میں حد درجہ بے پروا ہیں لیکن اگر کوئی ہم کو ان کی رفاقت سے علٰحدہ کرنا چاہے گا تو ہم کو اُن سے عشق پیدا ہو جائے گا ہمارے خیال ہم کو عزیز نہیں ہیں بلکہ قدر دانی کا جذبہ معرض خطر میں ہے لفظ " میرا " انسانی کاموں میں بہت ہی گرانقدر لفظ ہے اور اس کی اہمیت کو پورے طور پر سمجھنا عقل حاصل کرنے کا پہلا زینہ ہے

چاہے ہم اُس لفظ کو کسی اور لفظ کے ساتھ ضم کر کے بولیں اس کی قوت
میں کوئی کمی نہ رہے گی مثلاً میرا کپڑا، ہمارا ملک، ہمارا گھر، ہمارا
خدا۔ اگر کوئی کہدے کہ ہماری گھڑی غلط ہے یا ہماری موٹر بدنما
ہے تو ہم کو سُن کر اُتنا ہی رنج ہوگا جتنا اس کے کہنے سے کہ ہمارا خیال
مریخ یا بعض دواؤں کے خواص یا سمندر کے اندرونی حالات کے
متعلق غلط ہے، ہم چاہتے ہیں کہ جن باتوں پر اب تک ہم کو یقین
رہا ہے اُس پر ہمیشہ یقین کیے جائیں، اور اگر ہمارے عقائد پر
کوئی شک کرنے لگتا ہے تو ہم اسکی حفاظت میں اور بھی زیادہ
سرگرم ہو جاتے ہیں نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ مبحث کا مرکز ثقل زیادہ تر
اُن دلائل کے معلوم کرنے کی طرف ہوتا ہے جن سے ہمارے یقین
کو تقویت حاصل ہو۔"

میں نے ایک شخص کو مکان کے پردے تیار کرنے کے لیے دیے
جب بل آیا تو منھ کھول کے رہ گیا، کچھ دن بعد میرا ایک دوست آیا
اور اُس نے ان پردوں کی تعریف کی، جب قیمت بتلائی گئی تو اُس نے
کہا کہ تم کو لوٹ لیا گیا، اُس نے سچی بات کہی تھی، لیکن ہم ایسی سچی بات
جس سے ہمارے فہم و فراست کو دھکا لگے سُننے کے لیے تیار نہیں ہیں
میں بھی انسان ہی تھا، اپنی حمایت کی، میں نے کہا کہ بہترین چیز

آخر شستی ثابت ہوتی ہے، اور عمدہ چیزیں سستے داموں پر نہیں مل سکتیں، دوسرے روز ایک اور دوست آیا اور پردوں کی تعریف کرنے لگا، اور کہنے لگا کہ کاش اس کے پاس بھی ایسے ہی پردے ہوتے، میرے خیالات اب دوسرے قسم کے ہو گئے، میں نے کہا کہ سچ پوچھو تو میں بھی اتنی قیمتی چیز رکھنے کے قابل نہیں ہوں، واقعی میں نے بہت زیادہ دام دیے ہیں میں نے فرمائش کر کے بنوایا ہے۔

اگر ہم غلطی پر ہیں تو اپنے دل میں تسلیم کر لیں گے یا اگر ہم سے مناسب برتاؤ کیا جائے تو وہ غلطی دوسروں کے سامنے تسلیم کرتے ہوئے فخر کریں گے کہ ہم ایسے کشادہ دل اور صاف گو ہیں لیکن اس وقت ہم ہرگز نہ مانیں گے جب کوئی ہم کو ماننے پر مجبور کرے۔

امریکہ کے ایک مشہور اخبار کے ایڈیٹر نے لنکالن کے رویہ سے اختلاف کیا، اُس نے خیال کیا کہ وہ بحث، گالی اور ہنسی مذاق سے لنکالن کو اپنا ہم خیال کر لے گا، وہ ماہ بماہ سال بسال ایسا ہی کرتا رہا اُس نے آخرش ایک ہجو آمیز اور پُر از طعن و تشنیع خط لنکالن کو اُس شب میں لکھا جب کہ لنکالن بستر مرگ پر گولی کھا کے پڑا ہوا تھا، لیکن اُس کا نتیجہ کیا ہوا کچھ بھی نہیں، تمسخر اور گالی سے کوئی نتیجہ نہیں برآمد ہوتا! -

فرینکلن[1] کی سوانح حیات پڑھنے سے ہم کو بہت سے سبق مل سکتے ہیں کہ کیسے لوگوں کے ساتھ پیش آنا چاہیے، جب وہ نوجوان تھا اُسکے ایک دوست نے اُس کو علیحدہ لے جا کر بعض سچی سچی باتیں سُنائیں جن میں زہر بھرا ہوا تھا، وہ باتیں یہ تھیں :—

تم بھی عجیب آدمی ہو، تمہاری رائے سے جو اختلاف کرے اُس کو چانٹا مارتے ہو، اب لوگ تمہاری رائے کی قدر نہیں کرتے، تمہارے دوست تمہاری صحبت سے دور ہی رہنا پسند کرتے ہیں، تم اپنے آپ کو اتنا قابل سمجھتے ہو کہ کچھ سیکھنے کی کوشش تک نہیں کرتے، بھلا کون تم کو سمجھائے اس کا نتیجہ اچھا نہیں نکل سکتا، تمہارا علم محدود ہے اور تم اس سے زیادہ علم حاصل بھی نہیں کر سکتے، اس لئے کہ تم کوشاں نہیں ہو"

فرینکلن میں سب سے اچھی بات یہ تھی کہ اُس نے اس ملامت کو قبول کرلیا، وہ اتنا عالی حوصلہ اور عقلمند تھا کہ اُس نے تسلیم کرلیا کہ جو بات کہی گئی ہو وہ سچ ہے اور اگر میں اپنی ضد پر اڑا رہوں گا تو مجھکو ناکامیابی اور مصیبتوں کا سامنا ہوگا اس لیے اپنی طرز زندگی کو بالکل بدل دیا اور اپنی سرکشی اور سخن پروری کو بدلنا شروع کیا، وہ کہتا ہے کہ میں نے یہ معمول کرلیا

[1] B. FRANKLIN

کہ دوسروں کے خیالات کی تردید براہ راست نہ کروں اور اپنا بیان دینے سے قطعی پرہیز، میں نے اُن الفاظ سے بھی پرہیز کرنا شروع کیا جس سے اٹل رائیوں کا بھی اظہار ہوتا تھا، جب کسی نے کوئی بات ایسی بیان کی جو میرے نزدیک غلط تھی تو نہ تو میں نے اس کی یکایک تردید کی اور نہ یہ ظاہر کیا کہ اُس کا خیال لچر ہے، اس رویے کے تبدیل کرنے کا مجھے بہت جلد فائدہ معلوم ہونے لگا، گفتگو میں میں پسندیدہ طریقے سے حصہ لے سکتا تھا، انکساری سے رائے پیش کرنے کا نتیجہ یہ ہوا کہ لوگ اس کو جلد قبول کر لیتے تھے اور اس کی مخالفت نہ کرتے تھے، جب مجھے اپنی غلطی معلوم ہوتی تھی تو مجھے زیادہ کوفت نہ ہوتی تھی اور میں زیادہ آسانی سے آمادہ کر سکتا تھا کہ وہ اپنی غلطیاں چھوڑ کر میرے ساتھ شریک ہو جائیں شروع شروع میں مجھے بہت کوشش کرنی پڑی لیکن بعد کو میں اس کا عادی ہو گیا، اور ۵۰ سال کے عرصہ میں کسی نے مجھ سے کوئی ایسی بات نہیں سُنی جس پر خود رائی کا شبہ ہو سکے، اس عادت کے باعث میرا اثر عوام پر اتنا ہو گیا کہ اگر میں کسی نئی انجمن کی بناء کی تحریک کرتا یا کسی پرانی انجمن میں تبدیلی کی رائے دیتا تو میری رائے مانی جاتی۔

ایک شخص نے ایک تاجر کو چند چیزوں کی تیاری کا آرڈر دیا اور آرڈر دینے کے بعد اُس کے متعلق اپنے بعض دوستوں سے صلاح لی

انھوں نے اُس تاجر کے متعلق اظہارِ بے اطمینانی کرتے ہوئے اُس کے مال میں طرح طرح کے نقص نکالے، اسپر خریدار کو غصہ آگیا، اور اُس نے ٹیلیفون کے ذریعے سے اپنا آرڈر منسوخ کر دیا، لیکن مال تیار ہو چکا تھا، وہ تاجر کہتا ہے میں نے ان چیزوں کا بخوبی امتحان کیا اور میں جانتا تھا کہ وہ چیزیں بالکل ٹھیک ہیں اور نیز یہ کہ خریدار اور دوست جو کچھ کہہ رہے ہیں غلط کہہ رہے ہیں، لیکن میں نے یہ محسوس کیا کہ اُن کے مُنہ پر یہ بات کہہ دینا خطرناک ہوگا، میں خریدار کے دفتر گیا، وہ بہت غصہ میں تھا میری چیزوں کی بُرائیاں کرنے لگا اور کہا کہ اب تم کیا کرو گے، میں نے کہا جو کچھ آپ کہیے لیکن اس کے دام آپ ہی کو ادا کرنے ہیں اور جو کچھ آپ چاہتے ہیں وہ ہو جائے گا، ہمارا دو ہزار پونڈ اس سامان کے بنانے میں صرف ہو چکا ہے لیکن ہم کو اس نقصان کی کوئی پرواہ نہیں ہے آپکی خوشی تو ہو جائے گی البتہ میں آپ کو متنبہ کرتا ہوں کہ اگر میں آپ کی مرضی کے مطابق وہ سامان بناؤں تو آپ کو ذمہ داری لینا ہوگی، لیکن اگر آپ ہماری رائے پر چھوڑ دیں تو ہم ذمہ دار ہونگے آخرش اُس کا غصہ فرو ہوگیا اور اُس نے کہا اچھا میں تمھارا سامان لینے کو تیار ہوں لیکن اگر ٹھیک نہ نکلا تو تمھاری خیر نہیں، سامان ٹھیک ثابت ہوا، اور اُس نے دو اور فرمائشیں اُسی قسم کی دیں۔

جب اُس شخص نے میری توہین کی اور میرے اوپر غصہ میں دوڑا اور کہا کہ میں کچھ نہیں جانتا ہوں تو میں نے اپنے کو روک کر اس سے بحث کرنے اور اپنے کو سچا ثابت کرنے سے پرہیز کیا، اگر میں اُس سے کہہ دیتا کہ وہ غلطی پر ہے یا اُس سے بحث کرنے لگتا تو مقدمے کی نوبت آتی، رنجش پیدا ہوتی، مالی نقصان ہوتا، اور ایک گاہک ہاتھ سے جاتا رہتا، مجھے اِس کے بعد سے اور بھی یقین ہو گیا کہ کسی سے یہ کہنا کہ اُسکی رائے غلط ہے سوائے نقصان کے کوئی فائدہ نہیں دیتا۔

ایک شخص کسی کمپنی میں ملازم تھا وہ دوسرے انسپکٹروں کو جھٹلایا کرتا تھا اور بحث میں کبھی کبھی کامیاب بھی ہو جاتا تھا، لیکن اس سے اس کو فائدہ نہ ہوا، اس لیے کہ یہ انسپکٹر جب کسی بات پر اَڑ جاتے ہیں تو اپنی رائے تبدیل نہیں کرتے، اِس نے محسوس کیا کہ اس بحث کی عادت سے اسکی کمپنی کو ہزاروں روپیوں کا نقصان ہو رہا ہے، آخرکار اُس نے اپنا رویہ تبدیل کر دیا اور اس کا بہت اچھا نتیجہ نکلا، وہ خود بیان کرتا ہے کہ ایک دن صبح کو میرے دفتر میں ٹیلیفون کی گھنٹی بجی اور ایک شخص نے غصہ میں کہا کہ جو موٹر اُسکے ہاتھ بیچی گئی تھی وہ کسی طرح سے قابلِ اطمینان نہیں ہے اس لیے وہ کمپنی کو واپس کی جا رہی ہے میں دوڑا ہوا اُس خریدار کے گھر گیا اور میں نے دیکھا کہ انسپکٹر اور خریدار دونوں بحث میں

مشغول ہیں، اُس سے دوستانہ گفتگو کرنے کے بعد اُس کا غصہ رفع ہونے لگا، اور دوسرے ایک نقطہ نظر سے اُسکے دل میں یہ خیال پیدا ہوا کہ شاید وہی غلطی پر ہو اور انکار کرنے کی وجہ نامعقول ہو، اُس کا تمام رویہ بدل گیا اور اُس نے کہا کہ مجھے ان باتوں کا زیادہ تجربہ نہیں ہے، میں نے تمام باتوں کی تشریح کی اور یہی کہتا رہا کہ اگر اس کو ناپسند ہو تو نہ لے، آخر اُس نے میرا سامان خرید لیا اور دام دے دیئے، نتیجہ یہ ہوا کہ میری کمپنی ۳۰۰ روپیہ کے نقصان سے بچ گئی، اور گاہک بھی بنا رہا۔

حضرت عیسٰی نے بھی ۱۹۰۰ برس قبل یہی کہا تھا کہ اپنے دشمن سے بہت جلد متفق ہو جاؤ، دوسرے الفاظ میں اپنے گاہک اپنے شوہر، یا اپنے دشمن سے بحث نہ کرو اُس سے یہ نہ کہو کہ وہ غلطی پر ہے اُس کو غصہ نہ دلاؤ بلکہ فراست سے بات کرو، ۲۲۰۰ برس قبل حضرت مسیح بادشاہِ مصر نے بھی اپنے لڑکے کو اسی قسم کی نصیحت کی تھی کہ فراست سے انسان کامیاب ہو سکتا ہے، اسلیئے اگر تم یہ چاہتے ہو کہ لوگ تمہارے ہمخیال ہو جائیں تو دوسرا اصول یہ ہے کہ لوگوں کی رائے کی عزت کرو اور کبھی یہ مت کہو کہ وہ غلطی پر ہیں۔

—— ⁕ ——

باب سوم

اگر تم غلطی پر ہو تو اُس کو تسلیم کرو

میں نیو یارک کے وسط میں رہتا ہوں، لیکن میرے مکان سے
قریب نشیب کے درختوں کا ایک بہت بڑا جنگل ہے، اس جنگل میں ایک
باغ ہے جہاں میں کبھی کبھی گھومنے جایا کرتا ہوں، میرا کتا بھی میرے ساتھ
ہوتا ہے، یہ کتا میرا رفیق ہے، چونکہ اُس باغ میں کم لوگ آتے جاتے
ہیں اسلیے میں اس کتے کے نہ تو دہانہ چڑھاتا ہوں اور نہ زنجیر باندھتا
ہوں، ایک دن ایک پولیس کا سوار مجھے وہاں ملا جو کہ اپنے اختیارات
دکھلانے کے لیے بیتاب تھا، اُس نے کہا کہ تم نے اس کتے کو کیوں
اسقدر آزاد چھوڑ دیا ہے کیا تم کو یہ نہیں معلوم کہ یہ قانون کے خلاف ہے
میں نے کہا کہ ہاں مجھے معلوم ہے لیکن میں نہیں سمجھتا کہ یہ کتا کیا نقصان
کر سکتا ہے، اُس نے کہا قانون کو تمہارے خیال کرنے یا نہ کرنے کی
پرواہ نہیں ہے، ہو سکتا ہے کہ تمہارا کتا کسی گلہری کو مار ڈالے یا کسی

نے بچّے کو کاٹ کھائے، خیر میں اس مرتبہ تو تم کو چھوڑ دیتا ہوں لیکن اب کی بار جو میں نے دیکھا کہ یہ کُتّا بغیر دہانے یا رسّی کے ہے تو میں تم پر مقدمہ قائم کرونگا، میں نے کہا کہ اچھا میں ایسا ہی کرونگا، چند بار تو میں نے ایسا ہی کیا لیکن نہ تو کتّا دہانہ پسند کرتا تھا اور نہ میں، اس لیے میں نے سوچا کہ چلو ایک مرتبہ اور آزما دیکھیں۔

ہم لوگ نہایت خوش وخرم باغ کی سیر کر رہے تھے، وہ کُتّا جھاڑی پر کود پھاند کر رہا تھا کہ وہ سوار پھر یکایک نمودار ہوا، کُتّا جھپٹ کر اُس پولس افسر کے پاس گیا میں نے سمجھا کہ اب خیر نہیں، میں نے پولس مین کو بات کرنے کا موقع نہیں دیا، میں نے کہا آپ نے مجھے ارتکاب جرم کرتے ہوئے پکڑا ہے، میں قصوروار ہوں، میں کوئی عذر نہیں پیش کر سکتا، آپ نے پچھلے ہفتے مجھے متنبہ کر دیا تھا کہ اگر میں دوبارہ کُتّے کو یہاں لاؤنگا تو مجھ پر جرمانہ کیا جائے گا۔

پولس مین نے ملائم آواز میں جواب دیا کہ میں جانتا ہوں کہ لوگوں کو یہ لالچ ہوتا ہے کہ جب کوئی دیکھنے والا نہ ہو تو کتّے کو دوڑنے کے لیے چھوڑ دیا جائے، میں نے کہا کہ ہے تو ایسا ہی لیکن قانون کے خلاف ہے، اُس نے کہا اتنا چھوٹا کُتّا کسی کو کیا نقصان پہونچا سکتا ہے میں نے کہا نہیں وہ گلہریوں کو مار ڈال سکتا ہے، اُس نے کہا کہ تم

بہت بڑھا چڑھا کر کہہ رہے ہو، میں تم کو ایک بات بتاؤں، تم اس کتے کو پہاڑی پر ایسی جگہ دوڑنے دو جہاں سے میں نہ دیکھ سکوں اور پھر معاملہ رفع دفع ہو جائے گا۔

اب ذرا غور کرو کہ اگر میں اپنے بچاؤ کی کوشش کرتا تو بھلا پولس سے کون جیت سکتا ہے، بجائے اس کے کہ میں اس سے جھگڑا کروں، میں نے اقرار کر لیا کہ جو کچھ وہ کہتا ہے ٹھیک ہے اور جو کچھ میں کہتا ہوں غلط ہے، میں نے بہت جلد علانیہ اور گرمجوشی کے ساتھ ان باتوں کو مان لیا، اس نے میری طرفداری کی، جس کا نتیجہ یہ نکلا کہ لارڈ چیسٹر فیلڈ بھی مجھ پر اتنا نہ مہربان ہوتے جتنا کہ یہ سوار ہوا، حالانکہ ایک ہفتہ پہلے اس نے مجھے بری طرح ڈرایا اور دھمکایا تھا، اپنے آپ پر خود نکتہ چینی کر لینا کتنا اچھا ہے بہ نسبت اس کے کہ دوسرے کے منہ سے نکتہ چینی سنی جائے اپنے متعلق خراب سے خراب باتیں کہو جو کہ دوسرا شخص تمہارے متعلق سوچ رہا ہے یا کہنے کا ارادہ رکھتا ہے، اور قبل اس کے کہ وہ کہنے پائے تم خود ہی کہہ ڈالو، ۹۹ فی صدی یہ دیکھو گے کہ اس کا رویہ بدل جائیگا اور وہ تمہاری غلطیوں کی اہمیت کو کم کر کے دکھلائے گا، جیسا کہ اس پولس کے سوار نے کیا۔

ایک مصوّر نے بھی یہی ترکیب اپنے خریدار کے ساتھ کی تھی،

وہ کہتا ہے کہ بعض ایڈیٹر یہ چاہتے ہیں کہ انکی فرمائش جلد پوری کیجائے اور اس میں ہمیشہ غلطی کا احتمال رہتا ہے، ایک ڈائرکٹر کا یہ رویہ تھا کہ میری تصویروں میں نقص نکالا کرتا تھا، میں ہمیشہ اُس کے وقت سے متنفر واپس آتا تھا، نہ صرف اسکی نکتہ چینی کی وجہ سے بلکہ اُسکے حملہ کی وجہ سے، ایک مرتبہ میں نے ایک کام جلدی میں اُسکے لیے تیار کیا، اور اُس نے ٹیلیفون پر مجھے بلوایا، جب میں پہونچا تو اُسے غصہ میں بھرا پایا، میں نے اُس سے کہا کہ "جو کچھ آپ کہتے ہیں اگر وہ صحیح ہے تو میں کوئی عذر اپنی غلطی کا نہیں پیش کرسکتا، میں آپکے یہاں یہ کام عرصہ سے کررہا ہوں اور کوئی وجہ نہیں کہ میرے کام میں غلطی رہ جائے، میں شرمندہ ہوں"۔ وہ کہنے لگا کہ ہاں تم ٹھیک کہتے ہو مگر کوئی ایسی بڑی غلطی نہیں ہوئی ہے، میں بول اُٹھا کہ "ہر غلطی نقصان دہ ہوسکتی ہے اور جھنجھلاہٹ پیدا کرسکتی ہے" وہ میری بات کاٹنا چاہتا تھا مگر میں نے اُس کو ٹوک دیا۔ میں پہلی مرتبہ اپنی زندگی میں اسپنے اوپر نکتہ چینی کررہا تھا اور میں اِسے پسند کرتا تھا، میں نے کہنا شروع کیا کہ "مجھے زیادہ ہوشیار رہنا چاہیے تھا اس لیے کہ آپ مجھے زیادہ کام دیتے ہیں اور اسکے مستحق ہیں کہ آپ کا کام سب سے اچھا ہو، میں تیار ہوں کہ اس تصویر کو دوبارہ بنا لاؤں"، اُس نے کہا "نہیں نہیں میں تم کو اسقدر

تکلیف نہیں دینا چاہتا"۔ وہ میرے کام کی تعریف کرنے لگا، اور کہا کہ معمولی تبدیلی کی ضرورت ہے، اور اس غلطی سے اُسکے کارخانے کا کوئی نقصان نہیں ہو سکتا، پھر مجھ سے کہا تم اسکی کوئی فکر نہ کرو۔

میں نے اپنے اوپر اس شدت سے نکتہ چینی کی کہ وہ لڑائی بالکل بھول گیا اور مجھے چائے پانی کے لیے ساتھ لے گیا، قبل اس کے کہ میں رخصت ہوں اُس نے میرے دام ادا کر دیے اور دوسری فرمائش کی۔

ہر بیوقوف اپنی غلطیوں کے بچاؤ کی ترکیب کر سکتا ہے اور بہت سے احمق ایسا کرتے ہیں مگر جو شخص اپنی غلطیوں کا اعتراف کرتا ہے اسکا درجہ بہت اونچا سمجھا جاتا ہے اور اس میں ایک جذبہ شرافت اور خوشی کا پیدا ہو جاتا ہے۔

ایک سپہ سالار کا قصہ مشہور ہے کہ اسکے سر کے بال اتنے بڑے تھے کہ اُسکے کندھوں تک آتے تھے اور وہ میدان جنگ میں محبت نامہ لکھا کرتا تھا، ایک دن سہ پہر کو جب کہ وہ اُدھر سے گزر رہا تھا تو اسکی فوج نے اس کو سلامی دی اور خوشی میں تالیاں بجائیں، لوگ اُسکو دیکھنے کے لیے ٹوٹے پڑتے تھے، فوج کے دستے اسکی زیارت کے لیے ہاتھوں میں جھنڈے لیے اور چمکتی ہوئی برچھیاں اُٹھائے ہوئے آگے بڑھ رہے تھے، کیسا شاندار نظارہ تھا، ہر شخص تعریف ہی تعریف

کر رہا تھا، اس سپہ سالار کی فوج، باغ، کھیت، چراگاہ اور نالوں
سے گزرتی ہوئی آگے بڑھ رہی تھی، غنیم کی توپیں ادھر کا صفایا کر رہی
تھیں لیکن اسکی فوج مصمم ارادہ کئے ہوئے آگے بڑھی چلی جا رہی تھی
یکایک فوج مخالف کا ایک دستہ ایک دیوار کے پیچھے سے نمودار ہوا، اور
گولی پر گولی چلانا شروع کر دی، اس پہاڑی کا حصہ آگ کی چادر بن
گیا تھا، یا یوں کہیئے کہ انسانی مذبح یا بھڑکتا ہوا کوہ آتش فشاں۔
منٹوں میں اس سپہ سالار کے تمام کمانڈر بجز ایک کے میدان میں لیٹے ہوئے
نظر آنے لگے اور ۵ ہزار آدمیوں میں سے ۴/۵ حصہ کام آ گیا، سپہ سالار مخالف
اپنی فوج کی ہمت بڑھاتا ہوا آگے بڑھا اور پتھریلی دیوار کو پار کر کے
اپنی تلوار پہ ٹوپی رکھ کر گھماتے ہوئے چلایا کہ "بہادرو! ان کا صفایا
کر دو" اس کی فوج دیوار پھاند کر دوسری طرف آ گئی، دشمنوں کو
بھالوں سے مجروح کیا اور سیکڑوں آدمیوں کی جان لے کر اپنا جھنڈا
اُس پہاڑی پر گاڑ دیا، جنرل فوج نے اپنی غلطی کا اعتراف کیا اور
کہا کہ میں اس ناکامیابی کا باعث ہوا ہوں، میری وجہ سے اس لڑائی
میں شکست ہوئی، بہت کم جنرل ایسے ملیں گے جو اس طرح سے اپنی
غلطی کا اعتراف کریں۔

ایک بہت نام آور مصنف[1] کے چھپتے ہوئے جملے لوگوں میں غم و غصہ

---

[1] ELBERT HUBBARD.

کی لہر پیدا کرتے تھے، لیکن اسکے باوجود اُس میں یہ خاص ملکہ تھا کہ دشمنوں کو دوست بنا لیتا تھا، مثلاً اگر کوئی شخص اُسکو غصہ میں بھرا ہوا خط لکھتا کہ میں تمہارے فلاں مضمون سے اختلاف کرتا ہوں تو وہ یوں جواب دیتا :-

" جب میں نے خود اُسپر غور کیا تو میں بھی اُس مضمون سے متفق نہیں ہوں، جو میں نے کل لکھا وہ مجھے آج پسند نہیں ہے، مجھے خوشی ہوئی کہ آپنے اپنا خیال ظاہر کیا، جب دوسری بار آپ کا آنا ادھر ہو تو مجھ سے ملیئے ہم لوگ اسپر گفتگو کریں گے

جب ہم یہ سمجھیں کہ ہم جو کچھ کہہ رہے ہیں صحیح ہے تب بھی ہمارا فرض ہے کہ ہم دوسروں کو اپنا ہمخیال بنائیں لیکن تدبّر کے ساتھ، اور جب ہم غلطی پر ہیں (اور یہ اکثر ہوگا اگر ہم ایمانداری سے کام لیں) تو ہم کو چاہیے کہ ہم فوراً اپنی غلطیوں کا اعتراف کریں اس سے محیر العقول نتائج پیدا ہوں گے مقولہ مشہور ہے :-

" لڑنے سے تم کو کچھ بھی نہیں ملے گا لیکن اپنا قصور تسلیم کر لینے سے اُمید سے کہیں زیادہ پاؤ گے "

اسلیے اگر تم چاہتے ہو کہ لوگوں کو اپنا ہمخیال بنالو تو تیسرا اصول یہ ہے کہ اگر تم غلطی پر ہو تو اپنی غلطی بہت جلد اور بہت زوروں میں تسلیم کر دو۔

—— ❖ ——

چوتھا باب

انسان کے اِدراک تک پہونچنے کا راستہ

اگر تم کو غصہ آئے اور تم کسی سے دو ایک بات کہہ بیٹھو تو تم کو اپنے دل کا غبار نکالنے میں بڑی دقت پیش آئے گی لیکن دوسرے کا بھی خیال کرو، کیا وہ تم سے خوش ہوگا، تمھارا خشم آلود لہجہ، تمھارا مخالفانہ رویہ کیا اس کو آسانی سے راضی کر دیگا۔

وُڈرو ولسن[1] کا بیان ہے کہ اگر تم گھونسہ تانے ہوئے میرے پاس آؤ تو میں تمھیں اطمینان دلا سکتا ہوں کہ میں بھی اتنا ہی تیزی سے گھونسہ تان لونگا لیکن اگر تم ہمارے پاس آؤ اور کہو کہ آؤ ہم دونوں آپس میں بیٹھ کر مشورہ کریں اور اگر ایک دوسرے سے اختلاف کرتے ہیں تو سمجھنے کی کوشش کریں کہ وجہ اختلاف کیا ہے اور تصفیہ طلب امور کیا ہیں تو میں یقین دلاتا ہوں کہ بہت جلد معلوم ہوجائے گا کہ ہم لوگوں میں اختلاف زیادہ نہیں ہے اور اختلاف کی باتیں بہت کم ہیں اور اتفاق کی

[1] Woodrow Wilson

باتیں زیادہ ہیں۔ اگر ہم صبر اور صاف دلی سے کام لیں اور متفق ہونے کی خواہش رکھیں تو بہت جلد سمجھوتہ ہو سکتا ہے۔

اس مقولہ کی صداقت کا راک فیلر سب سے زیادہ قائل ہے۔ سنہ ۱۹۱۵ء میں اس سے لوگ بہت سخت نفرت کرتے تھے۔ امریکہ کے صنعت و حرفت کی تاریخ میں ایک بہت بڑی ہڑتال دو سال سے جاری تھی کان میں کام کرنے والے لوگ غصہ میں بھرے ہوئے اس کمپنی سے زیادہ اُجرت کے طالب تھے۔ جس کا کہ صدر راک فیلر تھا۔ بہت سا مال اسباب لوٹا گیا فوج بلائی گئی۔ خون کے دریا بہے ہڑتال کرنے والوں پر گولی چلائی گئی جس سے اِن کے جسم چھلنی ہو گئے ایسے وقت میں جبکہ چار طرف نفرت کا اظہار ہو رہا تھا۔ راک فلر نے چاہا کہ ہڑتالیوں کو اپنا ہمخیال بنا لیے اور اس نے ایسا کر لیا کیسے ؟ یہ قصہ سننے کے لائق ہے، اس نے ہڑتالیوں کے گماشتوں کے سامنے ایک تقریر کی، یہ تقریر ایک یادگار چیز ہے، اس سے بہت اچھے نتائج پیدا ہوئے، اس کے ذریعہ سے اس نے نفرت کی طوفاں خیز لہروں کو ٹھنڈا کر دیا جس میں وہ خود ڈوب جاتا۔ اس کی وجہ سے اس کے بہت سے دوست ہو گئے، اس تقریر میں اس نے واقعات اس دوستانہ طریقہ سے پیش کئے کہ ہڑتالی اپنے

Rockefeller. ai

گھروں کو بلا کسی عذر کے واپس چلے گئے، مزدوری بڑھانے کا سوال جس کے لئے وہ لڑ رہے تھے ان کے دل سے دور ہو گیا۔ وہ یادگار تقریر ان الفاظ سے شروع کی گئی تھی۔ دیکھو کس قدر محبت آمیز لہجہ ہے یہ بات بھی قابل لحاظ ہے راک فیلر ایسے لوگوں سے گفتگو کر رہا ہے جو چند دن پہلے اُسے پھانسی دینے پر تیار تھے اس کی تقریر میں اس قسم کے جملے ہیں مثلاً مجھے یہاں آنے پر فخر ہے تمہارے گھر پر جا کر تم لوگوں سے ملاقات کر کے تمہاری بیوی بچوں سے مل کر مجھ کو دلی مسرت ہوئی ہے یہاں ہم لوگ بحیثیت اجنبی کے نہیں مل رہے ہیں بلکہ بحیثیت دوست کے۔ باہمی دوستی اور مشترکہ فوائد کی بنیاد پر میں یہاں تمہاری مہربانی کی وجہ سے آیا ہوں۔

اس نے کہا کہ "میری زندگی میں یہ دن بہت ہی یادگار رہے کہ میں پہلی مرتبہ اس کمپنی کے کارکنوں کے گماشتوں سے مل رہا ہوں اور میں نے اس کے افسروں اور کارکنوں کو یکجا پایا ہے۔ میں یقین دلاتا ہوں کہ مجھے یہاں آنے کا فخر ہے اور جب تک میں زندہ ہوں اس جلسہ کو یاد رکھوں گا، اگر یہ جلسہ دو ہفتہ پہلے ہوا ہوتا تو میں بحیثیت اجنبی کے تمہارے سامنے کھڑا ہوتا اور تم لوگوں میں سے کمتر لوگوں کو پہچانتا ہوتا۔ پچھلے ہفتہ مجھے اس

بات کا موقع ملا کہ جنوب میں کوئلے کے تمام میدانوں کی چھاؤنیوں کا معائنہ کر آؤں اور ہر شخص سے فرداً فرداً گفتگو کر سکوں بجز اُن لوگوں کے جو اُس وقت موجود نہ تھے میں لوگوں کے گھر جا کر تمھارے بال بچوں سے ملا اس لئے ہم لوگ بحیثیت اجنبی کے نہیں ہیں بلکہ ایک دوسرے کے دوست ہیں اور اسی باہمی دوستانہ خیال کی بنا پر مجھے یہ موقع ملا ہے کہ ہم ایک دوسرے سے متفق ہو کر مشترکہ فوائد کے متعلق گفتگو کر سکین، یہ جلسہ آپ کی کمپنی کے افسران اور کارکنون کے گماشتوں کا ہے اس لئے یہ آپ کی عنایت ہے کہ آپ نے مجھے آنے کی اجازت دی حالانکہ میں ان میں سے ایک بھی نہیں ہوں تاہم میں محسوس کرتا ہوں کہ میں بخوبی آپ لوگوں کا شریک ہوں اس لیے کہ ایک معنی میں میں نہ محض ڈائرکٹروں کا بلکہ سرمایہ داروں کا بھی نمائندہ ہوں۔

کیا اس سے بہتر مثال دشمن کو دوست بنانے کی مل سکتی ہے بالفرض راک فلر نے اگر دوسرا رویہ اختیار کیا ہوتا کان میں کام کرنے والوں سے بحث کی ہوتی یا ان کے منہ پر بوچھار کی ہوتی اور اوس کے الفاظ اور لہجے سے معلوم ہوتا کہ وہ لوگ غلطی پر ہیں اور یہ سب اس نے ازروے منطق بھی ثابت کر دیا ہوتا تو سوائے اسکے

کہ ان لوگوں کا غصّہ اور بھڑکے نفرت زیادہ پیدا ہو سرکشی کا جذبہ زیادہ ہو کوئی نتیجہ نہیں نکل سکتا تھا۔ اگر کسی شخص کا دل نزاع سے بھرا ہوا ہے اور وہ برسر پیکار رہے تو ہم دنیا بھر کی منطق کو استعمال کرکے بھی اس کو اپنا ہم خیال نہیں بنا سکتے چاہے غصّہ ور والدین ہوں چاہے اختیار یا حکومت جتانے والے مالک یا شوہر ہوں چاہے ظلم و تعدی سے پیش آنیوالی بیویاں ہوں سب کو متنبہ ہونا چاہیئے کہ کوئی شخص اپنے ارادوں کو تبدیل نہیں کرنا چاہتا۔ کسی کو جبراً و قہراً اپنی رائے بدلنے پر مجبور نہیں کیا جاسکتا، البتہ یہ اُس وقت ممکن ہو سکتا ہے کہ جب ہم دوستانہ طور پر یا ملائمیت سے ان کو آمادہ کریں۔ لنکن[1] نے ۱۰۰ برس پہلے اس قسم کی بات کہی تھی اس کے الفاظ یہ تھے، یہ ایک پرانی اور سچی کہاوت ہے کہ شہد کے ایک قطرہ سے تم زیادہ مکھیاں پکڑ سکتے ہو بجائے اس کے کہ تم دوسروں کے ساتھ تلخی سے پیش آؤ۔ اگر کسی کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہو تو پہلے اس کو مطمئن کردو کہ تم اس کے سچے دوست ہو۔ اس میں وہ قطرہ شہد کا ہے جو اس کے دل پر قابو حاصل کرے گا۔ بس یہی ایک قطرہ اس کو قبضہ میں لانے کا ہے۔

---

[1] LINCOLN

کاروباری لوگ اب یہ سبق سیکھ رہے ہیں کہ ہڑتالیوں سے محبت سے پیش آنا اچھے نتائج پیدا کرتا ہے۔ مثلاً ایک موٹر کمپنی کے ۲۵۰۰ کارکنوں نے ہڑتال کر دی کہ مزدوری بڑھائی جائے۔ کمپنی کے پریسیڈنٹ نے نہ تو غصہ کا اظہار کیا نہ ڈرایا دھمکایا نہ سختی کا خوف دلایا بلکہ اُس نے ہڑتالیوں کی تعریف کی اور اخبار میں اشتہار چھپوایا کہ کس امن و امان کے ساتھ اُنھوں نے ہتھیار ڈال دیے چونکہ ہڑتال کرنیوالے بیکار ہو گئے تھے وہ اُن لوگوں کے لئے دو درجن بلّے اور دستانے خریدلایا اور اُن سے کہا کہ کھیل میں مشغول ہوں۔ اس دوستانہ برتاو کا نتیجہ بھی ویسا ہی نکلا ہڑتالیوں نے جھاڑو۔ کوڑا پھینکنے کی گاڑیاں، پھاوڑے دوسروں سے عاریت مانگ لئے اور فیکٹری کے ارد گرد ردی کاغذ سگریٹ اور سگار کے جو ٹکڑے پڑے ہوئے تھے اُن کو صاف کرنا شروع کیا۔ ذرا خیال کرنے کی بات ہے کہ وہی ہڑتالی آج فیکٹری کی زمین کو صاف کر رہے ہیں جو کل زیادہ تنخواہ کے لئے لڑ رہے تھے۔ ایسی بات امریکہ کی مزدوروں کی لڑائی میں کبھی نہیں دیکھی گئی تھی۔ آخرش ایک ہفتہ کے اندر سمجھوتہ ہو گیا اور لوگوں کے دل سے غم و غصہ جاتا رہا۔

ڈینیل ویبسٹر[1] جو دیکھنے میں ایک دیوتا معلوم ہوتا تھا اور مثل خدا کے بات چیت کرتا تھا بحث کرنے میں لاثانی تھا وہ اپنی بحث اس قسم کے جملوں سے شروع کرتا تھا کہ "اس بات کا تصفیہ میں پنچایت پر چھوڑ دیتا ہوں" یا یہ کہ "شاید جو باتیں میں پیش کرتا ہوں قابل لحاظ ہوں" یا یہ کہ "آپ لوگ مردم شناس ہیں اس لئے اِن باتوں کی اہمیت کو پورے طور پر سمجھ سکتے ہیں" اس نے لوگوں کو اس بات پر مجبور نہ کیا کہ اسکی رائے زبردستی مان لی جائے بلکہ وہ طریقے اختیار کئے جس سے اس کے دوست پیدا ہو گئے اور وہ مشہور ہو گیا۔

ایک انجنیر اپنے مکان کے کرایے کی تخفیف کرانا چاہتا تھا لیکن مالک مکان بہت سخت قسم کا آدمی تھا۔ وہ انجنیر ناقل ہے کہ میں نے اُسے ایک خط لکھا کہ "جب اس مکان کا سرخط ختم ہو جائے گا تو میں مکان چھوڑ دونگا" "سچ تو یہ ہے کہ میں مکان چھوڑنا نہ چاہتا تھا بلکہ میری خواہش یہ تھی کہ اگر کرایہ میں کمی ہو جائے تو میں اُسی مکان میں پڑا رہوں لیکن میں نا امید ہو گیا تھا۔ ہر شخص مجھ سے کہتا تھا کہ مکان دار نہ مانے گا لیکن میں نے کہا میں بھی اپنے طریقہ پر کوشش کروں اور دیکھوں"۔ مالک مکان کو جب میرا خط ملا تو وہ

---

[1] DANIEL WEBSTER

مع سکریٹری کے مجھ سے ملنے آیا میں نے دروازہ پر اس کا خیر مقدم کیا اور نہایت گرم جوشی سے ملا۔ پہلے میں اسکے مکان کی تعریف کرنے لگا اور یہ کہا کہ میں ایک سال اور ٹھہرنے کو تیار ہوں لیکن مجبوری ہے شاید اس سے پہلے کسی کرایہ دار نے اُس کا اس طرح سے استقبال نہ کیا ہوگا۔ اس کی سمجھ میں نہ آیا کہ وہ کیا کرے۔ تب اُس نے اپنی مشکلات بیان کرنا شروع کیں۔ ایک کرایہ دار نے ۱۴ خطوط لکھے جو کہ بہت ہی ہتک آمیز تھے۔ دوسرے نے یہ دھمکی دی کہ اگر مکان دار نے ایک شخص کو جو نیچے سویا کرتا تھا خراٹے لینے سے نہ روکا تو اُس کا معاہدہ ختم ہو جائیگا۔" مجھے یہ دیکھکر خوشی ہوئی کہ کم از کم آپ میرے مکان کو پسند تو کرتے ہیں" اس کے بعد وہ فوراً تھوڑی سی تخفیف پر راضی ہوگیا۔ میں نے کہا ابھی اور تخفیف کیجئے اس لئے کہ میں اس سے زیادہ نہیں دیسکتا وہ اس پر بھی راضی ہوگیا جب وہ جانے لگا تو اس نے مجھ سے کہا کہ آپ اور کس قسم کی آرائش اپنے مکان میں پسند کریں گے۔ اگر میں نے بھی اس کے ساتھ وہی طریقہ اختیار کیا ہوتا جو اور کرایہ دار کر چکے تھے تو میں بھی ناکامیاب رہتا۔ یہ صرف میرا ہمدردانہ مشفقانہ رویہ اور قدر شناسی تھی جس نے مجھے اپنے مقصد میں کامیاب کیا۔

ایک عورت اپنا قصہ اِس طرح بیان کرتی ہے کہ میں نے
بعض مخصوص دوستوں کو ایک دن سہ پہر کے وقت چائے پانی پہ
بلایا یہ میرے لئے بہت اہم موقع تھا اور میں نے چاہا کہ انتظام
بخیر و خوبی ہو جائے اور کسی کو شکایت کا موقع نہ ملے ایسے موقعوں پر
ہوٹل کا مینیجر میری مدد کیا کرتا تھا۔ لیکن اِس موقع پر اُس نے مجھے
دھوکا دیا۔ مجھے بہت خفت اُٹھانی پڑی خود مینیجر صاحب لاپتہ تھے
اُنھوں نے صرف ایک بیرا بھیجدیا جو کہ اِس کام سے بالکل ناواقف تھا
وہ میرے خاص مہمان کے سامنے سامان سب سے آخر میں لیجاتا تھا اور بیرا مصر تھا۔ گوشت
سخت تھا۔ آلو کے قتلے چربی بھرے ہوئے تھے مجھے نہایت غصہ آیا اسوقت
تو میں نے ضبط سے کام لیا لیکن میں اپنے دل میں کہہ رہی تھی کہ
اچھا ٹھہرو مینیجر صاحب کو آنے دو میں اس کو مزا چکھاؤں گی۔ یہ واقعہ
بدھ کے دن کا ہے۔ دوسری شب کو ایک تقریر سُنی کہ لوگوں
سے کس طرح سے پیش آنا چاہیئے اُس کے سننے کے بعد میں اِس
نتیجہ پر پہونچی کہ مینیجر کو ڈانٹنے سے کچھ حاصل نہ ہوگا اُس کو مجھ سے
رنجش ہو جائے گی وہ پھر میری مدد نہ کرے گا، اب میں اُس کے
نظریہ سے دیکھنے لگی سامان نہ اُس نے خود خریدا تھا نہ پکایا تھا
اس بیچارے کا کیا قصور خدمتگار گونگے تھے شاید میرا غصہ

نامناسب تھا اس لئے بجائے اس کے کہ میں اُس کی نکتہ چینی
کروں میں اُس سے شفقت سے پیش آئی میں نے اُس کی قدردانی
کا دل میں مصمم ارادہ کرلیا جب دوسرے دن اس
سے ملاقات ہوئی میں نے اس سے کہا کہ یہ میرے لئے
بڑی بات ہے کہ جب میں لوگوں کو دعوت میں بلاتی ہوں
تو تم میرے کام آتے ہو یہ میں اچھی طرح سمجھتی ہوں کہ تم نہ خود
کھانا بازار سے خریدتے ہو اور نہ پکاتے ہو جو واقعہ بدھ کے دن
پیش آیا اُس کا تمھارے پاس کوئی علاج نہ تھا۔ مینیجر ہنس کر بولا کہ
یہ میرا قصور نہیں ہے باورچی خانہ کی خرابی ہے میں نے کہا کہ
میں اور پارٹی دینے والی ہوں اور تمھارے مشورہ کی ضرورت
ہے تمھارا کیا خیال ہے کہ پکانے والوں کو ایک مرتبہ اور آزما
لیا جائے اُس نے کہا ضرور ضرور اب ایسا ہرگز نہ ہوگا دوسرے
ہفتہ میں میں نے دوسری پارٹی کی۔ مینیجر اور میں نے مل کر تمام طعام
کی فہرست بنائی گذشتہ غلطیوں کا جائزہ لیا جب میں پہونچی تو کیا
دیکھتی ہوں کہ میز پر دو درجن امریکن کے مشہور گلاب کے پھول
گلدستوں میں لگے ہوئے ہیں مینیجر خود بھی موجود ہے اور اسقدر توجہ
سے کام لے رہا ہے کہ شاید ملک معظم کی دعوت میں بھی نہ کرتا

کھانا نہایت اچھا اور گرم تھا، چار خدمتگار کام کر رہے تھے،
آخر میں مینیجر خود اپنے ہاتھ سے ایک ایک پلیٹ لذیذ پوڈینے
کی سب کے سامنے رکھ رہا تھا۔ جب میرے مہمان رخصت ہونے
لگے تو انھوں نے مجھ سے چلتے وقت کہا کہ تم نے مینیجر پر کیا جادو
کر دیا ہے ہر چیز نہایت سلیقہ سے لوگوں کے پاس پہونچائی گئی،
ایسا کارنمایاں میں نے کبھی نہیں دیکھا، اُن لوگوں کا خیال صحیح
تھا واقعی میں نے شفقت اور حقیقی قدر دانی سے مینیجر کو موہ لیا تھا،
سورج اور ہوا کا قصّہ تو آپ نے سنا ہی ہوگا کہ دونوں آپس
میں لڑ رہے تھے کہ کون زیادہ طاقتور ہے کوشش یہ تھی کہ ایک
آدمی کا لبادہ اُتروا دیا جائے ہوا جتنی زیادہ تیز چلتی تھی اُتنا ہی
زیادہ وہ آدمی اپنے لبادہ کو لپیٹتا جاتا تھا آخر کو ہوا تھک کر
بیٹھ رہی اور سورج اپنا ہنس مکھ چہرا لیئے ہوئے نمودار ہوا،
سورج کا بلند ہونا تھا کہ بڈھے نے اپنا پسینہ پوچھا اور اپنا
کوٹ اُتار ڈالا تب سورج نے ہوا سے کہا کہ ملائمیت اور دوستانہ
برتاؤ کی قوتیں زیادہ زبردست ہیں بہ نسبت غصہ اور زبردستی کے
ایک ڈاکٹر کا قصہ بھی سن لیجئے۔ اوس زمانہ میں امریکہ کے
بہت سے اخباروں میں جعلی دواؤں کے اشتہار (ٹھگنے کے) چھپتے تھے

یہ اشتہارات ایسے ڈاکٹروں کیطرف سے چھپے تھے جو خود کو ماہر خیال کرتے تھے لیکن جن کا اصل مقصد یہ تھا کہ لوگوں کو ان کے امراض سے ڈرائیں ان کا اصول علاج یہی تھا کہ ان کے مریضوں کے دل میں ہمہ وقت خوف موجود رہے، اِن ڈاکٹروں نے بہت سے مریضوں کی جان لی لیکن بہت کم ایسے تھے جن کو سزا ہوئی ۔ بعض نے تھوڑے تھوڑے جرمانے ادا کر دیے یا اپنے سیاسی اثر سے چھوٹ گئے۔ حالت اتنی خراب ہو گئی تھی کہ اس شہر کے باشندے غصہ سے بے قابو ہو گئے۔ ان اخباروں کے خلاف احتجاج ہوا اور خدا سے دعا مانگی گئی کہ ایسے اشتہارات بند کیے جائیں۔ کاروباری لوگوں ، مختلف انجمنوں، گرجوں نے بہت زیادہ طعن و تشنیع کی لیکن سب بے سود

مجلس قانون ساز میں اس توہین آمیز اشتہار بازی کو غیر قانونی بنانے کے لئے لڑائی لڑی گئی۔ لیکن ناکامیابی ہوئی، اس کے علاوہ اور بھی کوششیں کی گئیں لیکن سب بے کار۔ تب ایک رات کو ڈاکٹر مذکور نے وہ کوشش کی جو کسی کو نہ سوجھی تھی۔ اس نے مہربانی۔ ہمدردی اور قدردانی سے کام لیا۔ اس نے یہ کوشش کی کہ اشتہار شائع کرنے والے خود سے ایسا اشتہار چھاپنا بند کر دیں۔ اس نے ایک اخبار کے اڈیٹر کو لکھا کہ آپ کا اخبار مجھے بہت پسند ہے میں ہمیشہ یہی اخبار پڑھتا ہوں

خبریں پاک اور صاف ہوتی ہیں اور جوش دلانے والی نہیں ہوتیں اور مدیر کا مضمون بھی اچھا ہوتا ہے اور یہ امریکہ کے تمام اخباروں میں بہترین اخبار ہے، اس کے بعد ڈاکٹر نے یہ لکھا کہ میرے ایک دوست کے پاس ایک نوجوان لڑکی ہے اس نے یہ اشتہار پڑھ کر اپنے باپ کو کو سنایا یہ اشتہار ایک پیشہ ور حمل گرانے والے کی طرف سے تھا۔ وہ لڑکی اپنے باپ سے بعض لفظوں کے معنی پوچھنے لگی۔ اس کا باپ گھبرا سا گیا اس کی سمجھ میں نہ آیا کہ کیا جواب دے آپ کا اخبار اچھے اچھے گھروں میں جاتا ہے۔ اگر یہ واقعہ میرے دوست کے گھر میں ہوا تو اغلب ہے کہ اور گھروں میں بھی یہی واقعہ پیش آیا ہوگا۔ اگر آپ کے پاس بھی کوئی نوجوان لڑکی ہوتی تو کیا آپ پسند کرتے کہ وہ ایسے اشتہارات پڑھے اور بالفرض اس نے پڑھ لیا اور آپ سے سوالات کیے تو ان کا جواب آپ کیا دیتے۔ مجھے افسوس ہے کہ آپ کا ایسا اچھا اخبار جو ہر معنی میں مکمل ہے اسمیں یہ ایک نقص ہے جس کی وجہ سے بہت سے باپ اس بات سے ڈرتے ہیں کہ کہیں آپ کا اخبار اُن کی لڑکیاں نہ پڑھیں۔ کیا یہ قرین قیاس نہیں ہے کہ آپ کے اور خریدار بھی ایسا ہی خیال کرتے ہونگے۔ دو دن کے بعد اس اخبار کے مینیجر نے ڈاکٹر کو جواب دیا۔ یہ خط ڈاکٹر نے ۳۰ سال تک محفوظ رکھا اور مجھے اُس وقت دیا جب وہ میرے اسکول میں

پڑھنے کے لئے آنے لگا۔

یہ خط ۱۳ر اکتوبر ۱۹۴۰ء کا لکھا ہوا ہے اور اسکی عبارت حسب ذیل ہے:۔

جناب عالی

میں آپ کے خط مورخہ ۱۱ر ماہ حال کا بہت ممنون ہوں جو کہ اڈیٹر کے نام آیا ہے، اس کے پڑھنے کے بعد میں نے اس کام کے کرنے کا تہیہ کر لیا ہے جو بہت دنوں سے میرے ذہن میں تھا۔ آیندہ سے جہانتک ممکن ہو سکے گا اس قسم کے اشتہار ہمارے اخبار میں نہ چھپیں گے، اس کے علاوہ دوسرے اشتہارات جو بہت زیادہ قابل اعتراض نہیں ہیں ان میں بھی ایسا ردّ و بدل کیا جائے گا کہ کسی کو شکایت کا موقع نہ ملے میں آپ کے خط کا بہت شکریہ ادا کرتا ہوں کہ میرے لئے بہت مفید ثابت ہوا۔

اسلئے اگر دوسروں کو اپنا ہمخیال بنانا چاہتے ہو تو چوتھا اصول یہ ہے کہ مہربانی سے آغاز کلام کرو۔

پانچواں باب

"سقراط کا راز"

لوگوں سے بات کرنے میں اُن باتوں کے متعلق بحث نہ کرو جس سے تم کو اختلاف ہے بلکہ اُن باتوں پر زور دو جس سے تم کو اتفاق ہو اور اگر ممکن ہو تو اس بات پر زور دیتے رہو کہ تمہارا اور اُس کا نقطۂ نظر ایک ہی ہے، ایسا کرو کہ دوسرا شخص تمہارے خیال کا خود اقرار کرنے لگے، اُس کو "نہیں" کہنے سے باز رکھو، ایک انکاری شخص پر غالب آنا مشکل ہوتا ہے، جب کسی شخص نے ایک مرتبہ نہیں کہہ دیا تو اس کی شخصیت کا غرور اس کا متقاضی ہوتا ہے کہ وہ اُسی بات پر قائم رہے بعد کو وہ چاہے خیال کرے کہ اُس کا نہیں کہنا نامناسب تھا، تاہم اُس کو اپنے قیمتی غرور کا لحاظ بہر حال کرنا ہوگا، ایک مرتبہ جو بات مُنھ سے نکل گئی اسکو نباہنا بہت ضروری ہے۔

یہ نکتہ یاد رکھنے کے قابل ہے کہ گفتگو جب شروع کی جائے تو

ابتدائی طور پر شروع کی جائے، ایک ہوشیار مقرر اپنے سامعین سے
شروع ہی میں ہاں ہاں کہلا ہی لیتا ہے، جب ایک شخص کے منہ سے نہیں
نکل جاتی ہے تو اس کے معنی یہ ہوئے کہ اس کے تمام اعضا اس سے
انکار کرانے کے لیے جمع ہو رہے ہیں، وہ ایک جسمانی کھنچاؤ محسوس
کرنے لگتا ہے، اس کے تمام اعصاب اسکے قبول کرنے کے خلاف
ہو جاتے ہیں، برخلاف اسکے کوئی شخص ہاں کہدے تو یہ باتیں نہیں
ہوتیں، اس لیے اگر ہم شروع ہی میں ہاں کہلالیں تو اسکا بہت زیادہ
امکان ہے کہ ہم لوگوں کی توجہ اصلی مقصد کی طرف منعطف کرا سکیں۔

کتنا سہل نسخہ ہے اور کسقدر اس سے غفلت برتی جاتی ہے،
ایسا معلوم ہوتا ہے کہ شروع میں مخاصمانہ انداز اختیار کرکے لوگ بزرگی
کی خواہش پوری کرتے ہیں، ایک اصلاح پسند قدامت، پسند گروہ
مجمع میں آتا ہے اور آتے ہی لوگوں کو غصّہ دلاتا ہے اس سے کیا فائدہ
حاصل ہوا، اگر اس کو اس میں کچھ لطف حاصل ہوتا ہے تو وہ قابل معافی
ہے، اور اگر وہ کوئی مقصد حاصل کرنا چاہتا ہے تو اس سے بڑھ کر کوئی احمق
نہیں ہے۔

کسی طالبعلم یا خریدار یا بچہ، شوہر یا بیوی سے شروع ہی میں
"نہیں" کہلاؤ تو پھر تمام فرشتوں کا ادراک اور صبر درکار ہوگا، تب

جاسکے وہ "نہیں" ہاں میں مبدل ہو سکتی ہے۔

ایک شخص ڈاکخانے میں حساب کھولنے آیا، اُس کو ایک نقشہ بھرنے کے لیے دیا گیا، بعض سوالات کے جوابات تو اُس نے خوشی سے دے دیے لیکن بعض کے جواب دینے سے وہ قطعی انکار کرتا تھا، ڈاکخانے کا اہلکار متعلقہ ناقل ہے کہ آدمیوں کے تعلقات پر غور کرنے سے پہلے میرا رویہ یہ ہوتا تھا کہ میں گاہک سے کہہ دیتا تھا کہ تم ان سوالوں کے جوابات نہ دوگے تو ہم تمہارا حساب نہ کھول سکیں گے، میں گزشتہ دنوں میں ایسا بار ہا کر چکا ہوں، قدرتاً اس قسم کا پیغام دے کر میں دل میں خوش ہو جاتا تھا، اس لیے کہ اس سے پتا نا منظور ہوتا تھا کہ یہاں کون مالک ہے اور یہ کہ بنک کے قواعد کے خلاف ورزی نہیں کی جاسکتی ہے، لیکن اس قسم کے رویے سے ایک ہونے والے گاہک میں اچھے خیالات نہیں پیدا ہو سکتے۔

آج صبح میں نے ارادہ کیا کہ قوت ادراک سے کام لیا جائے میں نے طے کیا کہ اُس سے اس امر پر گفتگو کرونگا کہ وہ کیا چاہتا ہے نہ یہ کہ بنک کیا چاہتا ہے، علاوہ اسکے میں اُس سے شروع ہی سے ہاں ہاں کہلانا چاہتا تھا، میں نے اُس سے کہا جس بات کی وہ اطلاع نہیں دینا چاہتا وہ چنداں ضروری نہیں ہے، پھر میں نے کہا کہ تمہارے

مرنے کے قریب اس بنک میں روپیہ ہو تو کیا تم یہ نہ چاہوگے کہ تمہارے
کسی عزیز قریب کو وہ روپیہ دے دیا جائے، اُس نے جواب دیا
ضرور، پھر میں نے کہا، بہتر ہے کہ چند عزیز قریب کے نام بتلاؤ تاکہ
اگر تم مرجاؤ تو یہ روپیہ بلا تاخیر یا غلطی اُس تک پہنچ جائے،
اُس نے تائید کی، جب اُس نے معلوم کیا کہ ہم لوگ اُسی کے بھلے کے
لیے یہ باتیں پوچھ رہے ہیں تو اُس کا رویہ بدل گیا، بنک سے جانے
کے پہلے نہ محض اُس نے سب اطلاعات دیں بلکہ ایک امانت کا حساب
کھولا جس میں اپنی ماں کو مورث بنایا، اور اپنی ماں کے متعلق تمام سوالوں کا
جواب دیا، شروع میں اُس سے ہاں ہاں کہلانے میں وہ بناء مخاصمت
بھول گیا اور جو کچھ میں نے کہا اُس نے مان لیا۔

ایک فرم ایک انجینیر کے ہاتھ کچھ بوائلر فروخت کرنا چاہتی تھی، فرم کو ر
کا مینیجر بیان کرتا ہے کہ میرا پیشرو دس سال تک مسلسل کوشش کر چکا
تھا، لیکن کامیابی نہ ہوئی تھی، ۱۳ سال کی مسلسل کوشش کے بعد
ہم لوگوں نے اُس کے ہاتھ چند موٹر بیچے، مجھے یقین تھا کہ اگر یہ اطمینان بخش
ثابت ہوئے تو وہ سیکڑوں اور موٹر خرید ے گا، ۳ ہفتے بعد میں وہاں
گیا، چیف انجینیر نے کہنا شروع کیا کہ میں بقیہ موٹر تم سے نہیں خرید
سکتا، اس لیے کہ تمہارے موٹر بہت جلد گرم ہو جاتے ہیں، میں اُنہیں

ہاتھ بھی نہیں رکھ سکتا، میں نے بحث کو بالائے طاق رکھ کر کہا کہ اگر وہ موٹر گرم ہو جاتی ہے تو تم ہرگز اُسے نہ خریدو، تم وہی موٹر خریدو جو قائم کردہ معیار سے زیادہ گرم نہ ہو، معیار یہ ہے کہ صحیح حرارت کے موٹر کی گرمی کمرے کے درجہ حرارت سے ۷۲ ڈگری زیادہ ہو سکتی ہے، تب میں نے پوچھا کہ کارخانے کا کمرہ کتنا گرم ہے اُس نے کہا کہ ۷۵ ڈگری، میں نے کہا کہ ۷۵ ڈگری میں ۷۲ ڈگری اور بڑھا دو تو کیا ۱۴۷ ڈگری کا مجموعہ تمہارے ہاتھ کو جھلس دینے کے لیے کافی نہیں ہو سکتا ہے؟ اور کیا میرا یہ خیال صحیح نہ ہوگا کہ آپ کو ایسے موٹروں کو ہاتھ تک نہ لگانا چاہیئے، اُس نے میرے سوالوں کا جواب اثبات میں دیا اور سکرٹیری کو بلا کر مجھکو ۳۵۰۰۰ ڈالر کی فرمائش دی، ہزاروں روپیہ کا نقصان اُٹھانے کے بعد میں اس نتیجہ پر پہونچا کہ گاہک سے تکرار نہ کرنا چاہیئے بلکہ بہتر یہ ہے کہ معاملات کو دوسرے کے نقطۂ نظر سے دیکھا جائے اور اُس سے ہاں ہاں کہلا لیا جائے۔

سقراط یونان کا ڈانس کہلایا جاتا تھا ننگے پاؤں چلتا تھا، اور ۴۰ برس کی عمر میں جبکہ سر پر بال بھی نہ تھے اُس نے ایک ایک ۱۹ سالہ لڑکی سے شادی کر لی تھی، لیکن اُس نے وہ کیا جو کم لوگ کر سکتے ہیں،

اُس نے طرزِ تخیل ہی بدل دیا، اور اب جب ۲۳۰۰ سال اُس کو مرے ہوئے ہو گئے ہیں اُس کا نام اس لیے مشہور ہے کہ وہ عقلمند ترین ہمخیال بنانے والا انسان تھا جس نے ہمیشہ جھگڑالو اہل دنیا پر اپنا اثر ڈالا، وہ ایسے سوالات کرتا تھا جس کا جواب لوگ اثبات میں دیتے تھے، وہ اقرار پر اقرار کراتا جاتا تھا، یہاں تک کہ اُس کا ایک ڈھیر ہو جاتا تھا اور آخرش اس کا رقیب اوسی نتیجہ کو مان لیتا تھا جسکو وہ پہلے ماننے سے انکار کر رہا تھا، چین والوں کا ایک مقولہ ہے

"جو آہستہ چلتا ہے وہ بہت مسافت طے کرتا ہے۔"

اہل چین نے انسانی خصائل کا ۵ ہزار سال تک مطالعہ کیا اور تب جاکے کہیں یہ مقولہ وضع ہوا ہے،

اگر تم لوگوں کو اپنا ہمخیال بنانا چاہتے ہو تو پانچواں قاعدہ یہ ہے کہ ایسی صورت اختیار کرو جس میں دوسرا فوراً "ہاں ہاں" کہنے لگے۔

شکایتوں کے دُور کرنے کا آسان طریقہ

بہت سے لوگ جب دوسروں کو اپنا ہمخیال بنانا چاہتے ہیں تو وہ خود بک بک کرنے لگتے ہیں، سامان بیچنے والے اس غلطی کے زیادہ مرتکب ہوتے ہیں، دوسرے کو بات کرنے کا موقع دو اسلئے کہ وہ اپنے معاملہ کے متعلق زیادہ جانتا ہے جتنا تم نہیں جانتے، جب وہ خاموش ہوجائے تب اُس سے سوالات کرکے ضروری باتیں معلوم کرلو، اگر تم کو اس سے اتفاق نہیں ہے تو غالباً تم کو لقمہ دینے کی خواہش پیدا ہوگی، لیکن ایسا نہ کرو یہ خطرناک ہے، وہ تمہاری طرف توجہ نہ کریگا کیونکہ اس کو بہت کچھ کہنا ہے صبر اور کشادہ دلی سے اُس کی باتیں سنتے رہو، خلوص سے سُنو کہ وہ کیا کہتا ہے اور اُس کو آمادہ کرو کہ اپنے خیالات کو بخوبی ظاہر کرے اس سے کاروبار ترقی کرتا ہے۔

چند سال ہوئے ایک موٹر کمپنی گدّی کے سامان کے متعلق

گفت و شنید کر رہی تھی، تین بڑے دستکاروں نے اپنے اپنے کپڑوں کے نمونے پیش کیے، ان تینوں سے کہا گیا کہ ایک دن ان کے نمائندے ٹھیکے کی منظوری کے متعلق اپنے اپنے عذرات پیش کریں، چنانچہ ایک نمائندہ لکھتا ہے :-

"جب میں شہر پہونچا تو مجھ پر بہت سخت حملہ حلق کی بیماری کا ہوا جس سے میری آواز غائب ہو گئی، جب میری باری آئی اور کمرہ میں بلایا گیا، تو میری زبان سے ایک لفظ بھی نہ نکلتا تھا کمرے میں انجینیر ایجنٹ اور ڈائرکٹر سب ہی موجود تھے، میں نے بہت زیادہ کوشش کی لیکن منھ سے آواز نہ نکل سکی، میں نے ایک پرچہ پر لکھ کر دیا "حضرات! میرے منھ سے آواز نہیں نکلتی" پریسیڈنٹ نے کہا کہ تمہاری میں نیابت کرونگا، اُس نے میرے نمونے دکھائے اور ان کی خوبیوں کی تعریف کی، میرے مال کی عمدگی پر بڑی گرما گرم بحث ہوتی رہی اور پریسیڈنٹ نے میری طرفداری کی میں صرف مسکرا دیتا تھا، سر ہلا دیتا تھا، یا اشارے کر دیتا تھا، اس کا یہ نتیجہ ہوا کہ ٹھیکہ مجھی کو ملا، ان لوگوں کو ۵ لاکھ گز گدّی پر چڑھانے کا سامان درکار تھا جسکی مجموعی قیمت ۱۶ لاکھ ہوتی تھی۔
اگر میں بول سکتا تو شاید ٹھیکہ مجھے نہ ملتا۔"

دوسرے کی گفتگو کرنے سے زیادہ فوائد حاصل ہوسکتے ہیں۔

بجلی کے کارخانہ کا انسپکٹر دورہ کر رہا تھا۔ ایک مرتبہ اُس کا گزر کاشتکاروں کے ایک ضلع سے ہوا، اُس نے دریافت کیا کہ یہ لوگ بجلی کیوں نہیں استعمال کرتے، اُس ضلع کے نمائندے نے جواب دیا کہ اُن پر بات کا اثر نہیں ہوتا۔ اور علاوہ اس کے کمپنی سے اُن کو کچھ رنجش ہے، میں بھی کوشش کرکے تھک گیا ہوں، یہ انسپکٹر ایک کاشتکار کے مکان پر پہونچا، اسکی بیوی نے جھانک کر دیکھا اور فوراً دروازہ بند کرلیا۔ وہ کہتا ہے کہ ہم لوگوں نے بار بار دق الباب کیا۔ آخرکار اُس نے دروازہ کھولا اور کہا "سُن لو کہ میں تمہارے اور تمہاری کمپنی کے متعلق کیا خیال رکھتی ہوں"۔ میں نے کہا کہ میں یہاں بجلی کی تجارت کے لیے نہیں آیا ہوں بلکہ انڈے خریدنے آیا ہوں، اب اُس نے دروازہ زیادہ کھولا اور ہماری طرف مشکوک نگاہوں سے دیکھنے لگی، میں نے کہا کہ میں تمہاری نفیس مرغیاں دیکھنے آیا ہوں اور ایک درجن انڈے بھی خرید کرنا ہیں، میں بھی یہی کاروبار کرتا ہوں، لیکن تمہارے یہاں کی مرغیاں بہت عمدہ ہیں، اُس نے کہا کہ تم اپنی مرغیوں کے انڈے کیوں نہیں استعمال کرتے، میں نے کہا اسلیے کہ اُن کے انڈے سفید ہوتے ہیں، جہانتک کیک میں استعمال کرنیکا

تعلق ہے سفید انڈے بھورے انڈوں کا مقابلہ نہیں کر سکتے، اب وہ عورت برساتی میں نکل آئی تھی، میں نے اِدھر اُدھر نظر دوڑائی تو دیکھا کہ دودھ مکھن کا کارخانہ بھی ہے، میں نے پھر کہا کہ تمہارا شوہر دودھ مکھن سے اتنا نہ کماتا ہوگا جتنا کہ تم انڈے بیچکر کما لیتی ہو، اُس نے ہم لوگوں کو مرغی خانہ بھی دکھلایا، ہم لوگ جب سیر کر چکے تو میں نے ان کے دانے کے متعلق بعض تجاویز پیش کیں اور بعض باتوں کے متعلق رائے طلب کی، پھر اُس نے خود ہی کہا کہ اُس کے بعض دیہوت نے مرغی خانے میں بجلی لگا لی ہے اور اُس کے نتائج اچھے ہوئے ہیں اُس کے بعد اُس نے اس معاملے میں میری رائے پوچھی، دو ہفتہ بعد وہاں بجلی لگ گئی، اور مرغیاں بجلی کی روشنی میں گھومتی پھرتی نظر آنے لگیں، مرغیاں زیادہ انڈے دینے لگیں، ہر شخص نے نفع اٹھایا، اگر اگر میں اُس کو بات کرنے پر آمادہ نہ کرتا تو اُس کے ہاتھ بجلی نہ بیچ سکتا ایسوں کے ہاتھ جبراً سودا نہیں کیا جا سکتا تا وقتیکہ وہ خود سے راضی نہ ہوں۔

ایک اخبار میں ایک کارخانے کی طرف سے اشتہار نکلا جس میں ایک لائق اور تجربہ کار آدمی کی ضرورت تھی، ایک شخص نے جواب لکھا اور دو ایک روز کے بعد وہاں طلب کیا گیا، جانے سے پہلے اُس نے اُس شخص

کے متعلق جس نے یہ کارخانہ کھولا تھا تمام باتیں معلوم کرلیں، دوران گفتگو میں اُس نے کہا کہ آپ کے کارخانے میں کام کرنا میرے لیے باعث فخر ہے، یہ کارخانہ آج سے غالباً ۲۸ سال قبل کھولا گیا تھا جبکہ سوائے ایک مختصر کمرہ اور ایک ٹائپسٹ کے اور کچھ نہ تھا، کیا یہ صحیح ہے؟ اُس نے مفصل حالات بیان کرنا شروع کیے، اُس نے کہا کہ اس کارخانے کی ابتدا ۴۵۰ ڈالر سے ہوئی. لوگوں نے میری ہمت پست کرنے میں کوئی کمی نہیں کی، لیکن میں خلاف اُن کے برابر لڑتا رہا، اور تضحیک کی پرواہ کئے بغیر ۱۲ سے ۱۶ گھنٹے تک روزانہ کام کرتا تھا، چنانچہ اب میں انتہائی عروج پر پہونچ گیا ہوں اور بڑے بڑے کاروباری میرے پاس رائے اور مشورے اور اطلاعات کے لیے آتے ہیں، مجھکو اپنے ماضی پر فخر ہے اور اُس کا میں مستحق ہوں۔

بہرحال اسکے بعد اُس نے اُس درخواست دہندہ سے اُس کے متعلق بعض معمولی سوالات کیے اور اُس جگہ پر اُس کا تقرر کردیا۔

یہ یاد رکھنا چاہیے ہمارے دوست احباب اپنی کارگزاریوں کے [illegible] بیان کرنے میں کہیں زیادہ دلچسپی لیں گے بہ نسبت اسکے کہ وہ ہم [illegible] کارگزاریوں کے متعلق شیخی بگھارتے ہوئے دیکھ سکیں۔

ایک مشہور فلسفی کہتا ہے کہ اگر تم اپنے دشمن پیدا کرنا

چاہتے ہو تو اپنے دوستوں پر سبقت لیجاؤ اور اگر دوست پیدا کرنا چاہتے ہو تو اپنے احباب کو سبقت لیجانے دو، اگر دوست ہم سے سبقت لیگئے تو اُن میں جذبہ لڑائی کا پیدا ہو جائے گا، اور جب ہم سبقت لے جائیں گے تو ان میں کم مرتبگی کا جذبہ اور حسد و بغض پیدا ہوگا، ہم کو اپنی کارگزاریاں کم کر کے بیان کرنا چاہیئے، حیا سے کام لینا چاہیے، کم سُخنی کو راہ دینا چاہیے،

ایک بڑے مصنف سے پوچھا گیا کہ کیا یہ سچ ہے کہ تم امریکہ کے مشہور ترین مُصنّف ہو، اُس نے جواب دیا میں اُس سے کہیں زیادہ خوش قسمت ہوں جس کا میں مستحق ہوں ۔ اسلئے

لوگوں کو اپنا ہمخیال بنانے کے لیے چھٹا اصُول یہ ہے کہ زیادہ تر دوسرے ہی کو بات کرنے دو ۔

تعاون کیسے حاصل کیا جائے

جو خیالات کہ تمہارے دل میں خود پیدا ہوتے ہیں ان کی لازمی طور پر تم زیادہ قدر کرتے ہو بہ نسبت اون خیالات کے جو تم کو دوسروں سے حاصل ہوتے ہیں، اگر ایسا ہے تو پھر اپنی رائے کو دوسرے کے حلق میں ٹھونس دینا کہاں تک مناسب ہے، کیا یہ بھی نہیں ہو سکتا کہ اُس کے سامنے اپنی رائے پیش کر دو اور اُسپر چھوڑ دو کہ جو فیصلہ چاہے کرے۔

ایک موٹر کمپنی کے عمال میں پست ہمتی اور بد انتظامی آگئی تھی اور ضرورت تھی کہ ان کو اُبھارا جائے، منیجر کی طرف سے ایک جلسہ میں اُن سب کو جمع کر کے پوچھا گیا کہ وہ لوگ اُس سے کن باتوں کی اُمید کرتے ہیں، جو کچھ اُنھوں نے بتایا سب ایک کاغذ پر لکھ لیا گیا، اب مقرر نے پوچھا کہ تمہارے فرائض میرے ساتھ کیا ہونے چاہییں؟ جواب ملا

وفاداری، ایمانداری، پُرازاُمید رہنا، ساتھ کام کرنے کا جذبہ، اور ۸ گھنٹہ روز گرمجوشی سے کام کرنا۔ ایک شخص نے ۱۴ گھنٹے روزانہ کام کرنے کا وعدہ کیا، جلسہ برخواست ہوا، اُن سب کی ہمتیں بڑھ گئیں، نیا جذبہ پیدا ہو گیا۔ نتیجہ یہ ہوا کہ کاروبار میں بہت منافع ہوا، اُنھوں نے ایک اخلاقی معاہدہ کر لیا تھا کہ جب تک میں اپنا عہد پورا کرتا رہونگا وہ بھی اپنے معاہدے سے سرتابی نہ کرینگے، اُن کی خواہشات اور ضروریات کے متعلق مشورہ کر لینا گویا جادو کا کام کر گیا، کوئی شخص یہ نہیں پسند کر سکتا کہ کوئی چیز اُسکے ہاتھ جبراً بیچی جائے یا وہ کسی کام کے کرنے پر مجبور کیا جائے۔

ایک شخص تصویر کشی کے کمروں کے لیے نقشہ جات بنا تا تھا، ۳ سال برابر وہ ایک گاہک کے پاس جاتا رہا، لیکن اُس نے ایک نقشہ بھی نہ خریدا، آخرش اُسکو خیال ہوا کہ لوگوں میں نیا خیال اور گرمجوشی پیدا کرنے کی ضرورت ہے، نصف درجن غیر مکمل نقشے وہ اُس گاہک کے پاس لے گیا اور کہا کہ مہربانی کر کے آپ بتلا دیجیے کہ ان کو کس طرح پر مکمل کیا جائے کہ آپکے کام کے ہو جائیں، اُس نے کہا کہ میرے پاس کچھ دنوں کے لیے چھوڑ دو پھر میں بتلاؤں گا، جب وہ پھر آیا تو اُس نے ان نقشوں کو ہدایت کے مطابق مکمل کرایا، نتیجہ یہ ہوا کہ اُس نے سب خرید کر لیے، ۱۵۰ بار ناکامیابی اور ہزاروں روپیہ کمیشن میں کھونے کے بعد

اُس کو پھر کامیابی دیکھنی نصیب ہوئی، اس کو ۹ ماہ ہو گئے، اس عرصہ میں اُس خریدار نے سیکڑوں نقشے جو اس کی ہدایت کے مطابق بنائے گئے تھے خرید کئے اور ایجنٹ کو ۱۶۰۰ ڈالر کا منافع ہوا، چنانچہ ایجنٹ کہتا ہے کہ پہلے میں اُسے مجبور کرتا تھا کہ جو میں چاہتا ہوں وہ خریدے، اب میں اُسکے برخلاف کرتا ہوں، میں اُس سے ہدایت لیتا ہوں، وہ یہ سمجھتا ہے کہ وہ نقشہ کا موجد ہے اور واقعہ بھی یہی ہے مجھے اُس کے ہاتھ بیچنے کی ضرورت نہیں پڑتی وہ خود سے خریدتا ہے۔

روزولٹ گورنر نیویارک نے بہت سی اصلاحات کیں جو کہ اس کے افسران اعلیٰ ناپسند کرتے تھے، جب کسی بڑی جگہ پر تقرری کا سوال ہوتا تھا تو وہ افسران سے کہتا تھا کہ وہ اپنے اپنے انتخابات بھیجیں، ایک مرتبہ انھوں نے ایسے شخص کو تجویز کیا جو بالکل ذی اثر نہ تھا، مسٹر روزولٹ کا بیان ہے کہ میں نے کہا عوام اسکی تقرری کو ناپسند کرینگے، پھر انھوں نے ایک ایسے شخص کا نام تجویز کیا جو بہت سے عہدوں پر رہ چکا تھا لیکن اس میں کوئی خاص بات نہ تھی، میں نے کہا کہ یہ آدمی عوام کے نقطۂ نظر سے کم ہے اور کسی دوسرے شخص کا انتخاب کرنا چاہیے، تیسری بار انھوں نے ایک ایسے شخص کا نام تجویز کیا جو بالکل تو نہیں لیکن ایک حد تک اہل تھا، اُن لوگوں کا شکریہ ادا کرتے ہوئے

میں نے کہا اب ایکبار پھر کوشش کریں، اب کی مرتبہ ان کی تجویز کو منظور کرلوں گا۔ تب انھوں نے ایسے شخص کا نام پیش کیا جسے میں خود پسند کرتا تھا ان کا شکریہ ادا کرتے ہوئے میں نے اس شخص کو مقرر کیا اور کہا کہ اس تقرر کی نیک نامی کا سہرا آپ ہی لوگوں کے سر ہے، کچھ دن بعد میں نے اُن سے کہا کہ یہ باتیں میں نے آپ لوگوں کو خوش کرنے کے لئے کی ہیں، اب آپ کا فرض ہے کہ مجھے بھی خوش کیجیئے، انھوں نے ایسا ہی کیا اور بہت سی اصلاحات کے اجرا میں میری مدد کی۔ تم نے دیکھا روزویلٹ اس بات کی کوشش کرتا تھا کہ دوسروں سے رائے اور مشورہ لے اور اُن کی صلاح کی عزت کرے وہ جب کسی خاص جگہ پر کسی کی تقرری کرتا تھا تو افسران اعلیٰ کو یہ محسوس کرا دیتا تھا کہ انتخاب انھیں کے ہاتھ کا کیا ہوا ہے اور انھیں کی رائے سے ہوا ہے

ایک موٹر کمپنی کے منیجر نے بھی اسی اصول پر عمل کیا۔ ایک شخص کو کوئی موٹر پسند ہی نہ آتی تھی اور وہ کوئی نہ کوئی عیب موٹر میں نکال دیتا تھا کبھی قیمت زیادہ بتلاتا تھا اور کبھی نقص نکالتا تھا۔ قضا رکار کچھ دنوں کے بعد ایک آدمی اسی کمپنی کی دوکان پر ایک پرانی موٹر فروخت کرنے کیلئے آیا لیکن قبل اس کے کہ اس سے معاملہ کی بات چیت کی جائے منیجر نے اپنے انھیں گاہک کو ٹیلیفون کیا کہ تھوڑی دیر کے لئے تشریف لائیے مجھے آپ سے کچھ مشورہ کرنا ہے۔ جب وہ آیا تو منیجر نے کہا مہربانی

کر کے اس پرانے موٹر کو دیکھ کر بتلائیے کہ مجھے کتنے دام میں خریدنا چاہیئے وہ ہنسنے لگا، اس کو خوشی یہ تھی کہ اس سے رائے لی جارہی تھی اور اس کی قابلیت کا اعتراف کیا جارہا تھا چنانچہ وہ اُس موٹر کو آزمائشاً کچھ دور لے گیا اور واپس آکر کہنے لگا کہ اگر تین سو روپیہ تک مل جائے تو اچھی ہے۔ منیجر نے کہا کہ اگر یہ مجھے اس دام میں مل جائے تو کیا تم خرید لوگے؟ وہ راضی ہوگیا، اس لئے کہ اس سے رائے پوچھی گئی تھی اور معاملہ ختم ہوا۔

اکس رے (X RAY) کے آلات بنانے والا ایک شخص کسی بڑے اسپتال میں اپنا سامان فروخت کرنا چاہتا تھا جو ڈاکٹر اس اسپتال کے نگراں تھے وہ مال بیچنے والوں سے عاجز آ گئے تھے، اسلئے کہ ہر شخص اپنا ہی گیت گاتا تھا، ایک دستکار ان میں سے بہت ہوشیار تھا، اس نے ڈاکٹر کو ایک خط لکھا جس کا مضمون یہ تھا:۔

"ہماری فیکٹری میں نئے قسم کے آلات تیار ہوتے ہیں، وہ مکمل نہیں ہیں اور ہم اس کو جانتے ہیں لیکن ان کے سدھارنے کی کوشش کر رہے ہیں۔ ہم لوگ بہت مشکور ہونگے اگر آپ مہربانی کر کے ان کو دیکھ لیں اور ہمیں رائے دیں کہ آپ کے پیشہ کے لئے کس طرح سے ان کو زیادہ کارآمد بنایا جا سکتا ہے۔ چونکہ آپ عدیم الفرصت رہتے ہیں اس لئے جو وقت مقرر کیجئے ہم اپنا موٹر

آپکے یہاں بھیج رہی ہیں۔"

ڈاکٹر مذکور کو جب یہ خط ملا تو اس کے تعجب کی کوئی انتہا نہ رہی۔ اپنی زندگی میں اس کا یہ پہلا سابقہ تھا جبکہ ایک ایکسرے کا کاریگر اس سے مشورہ طلب کر رہا تھا چنانچہ وہ کہتا ہے اس سے میرے دل میں بزرگی کا جذبہ پیدا ہوگیا، اتفاق سے اس ہفتہ میں شب کو روزانہ دعوتوں میں جاتا تھا لیکن ایک دوست کی دعوت چھوڑ کر میں وہ آلات دیکھنے گیا۔ جتنا میں نے اُن الات کو دیکھا اتنا ہی میں نے ان کو پسند کیا، کسی نے ابتک میرے ہاتھ بیچنے کی کوشش نہ کی تھی۔ میں نے محسوس کیا کہ ان آلات کو اسپتال کے لئے خریدنے کا انحصار مجھ پر ہی ہے، میں اس کی خوبیوں پر فریفتہ ہوگیا اور فرمائش کی کہ یہ آلات لاکر اسپتال میں لگا دیئے جاویں۔

پریسیڈنٹ ولسن اپنے ایک دولتمند دوست کی رائے پر بہت بھروسہ کرتا تھا اور وہ اس پر بہت حاوی ہوگیا تھا، دوست مذکور کا بیان ہے کہ جب مجھ سے پریسیڈنٹ سے ملاقات ہوئی تو میں نے معلوم کیا کہ اس کو ہمخیال بنانے کا بہترین طریقہ یہ ہے کہ کوئی خیال سرسری طور پر اُس کے ذہن نشین کر دیا جائے جس سے اس کو ایسی دلچسپی پیدا ہوجائے کہ اس پر وہ غور و خوض کرنے لگے۔

ایک مرتبہ جب میں اُس کے مکان پر گیا تو میں نے ایک تجویز

جس کو اُس نے نہ مانا لیکن چند دن بعد جب کہ ہم لوگ کھانے پر بیٹھے ہوئے تھے تو اس نے میری تجویز کو اس طرح پیش کیا گویا کہ یہ اُسی کی تجویز تھی۔ میں نے اُس کو روک کر یہ نہیں کہا کہ یہ خیال میرا ہے، برخلاف اِس کے اُس خیال کا سہرا اسی کے سر رہنے دیا۔

اس لئے اگر تم چاہتے ہو کہ دوسروں پر اثر ڈالکر اُن کو اپنا ہم خیال بناؤ تو سا تواں اصول یہ ہے کہ اُن کو یہ محسوس کراؤ کہ یہ خیال انھیں کا ہے ۲۵۰۰ قبل چین کے ایک بڑے آدمی نے چند باتیں ایسی کہی تھیں جس پر اس کتاب کے پڑھنے والے عامل ہو سکتے ہیں، وہ کہتا ہے کہ پہاڑ کے سیکڑوں چشمے دریاؤں اور سمندروں میں آکر اس لئے گرتے ہیں کہ وہ دریا اور سمندر اُن پہاڑی چشموں کے نیچے واقع ہوئے ہیں، اور اس وجہ سے ان پہاڑی چشموں پر حکومت کر سکتے ہیں۔ اگر کوئی دانا شخص یہ چاہے کہ اوروں سے اس کا مرتبہ اعلیٰ ہو تو اُسے چاہیئے کہ اپنے کو ان لوگوں سے نیچے رکھے، اگر وہ پیش پیش ہونا چاہے گا تو وہ پیچھے ہو جائیگا،

—×—×—

باب آٹھواں

ایک قاعدہ جس سے تمھارے لئے محیر العقول فوائد ظاہر ہو سکتے ہیں۔

یاد رکھو کہ دوسرا شخص چاہے کتنی ہی غلطی پر ہو لیکن وہ خود ایسا نہیں خیال کرتا، کبھی اس کی تردید نہ کرو، اُس کو سمجھنے کی کوشش کرو عقلمند اور بردبار اور غیر معمولی قابلیت کے لوگ ایسی ہی کوشش کیا کرتے ہیں دوسرے شخص کے خیالات اور اسباب عمل معلوم کرنے کی کوشش کروگے تو تم پر یہ منکشف ہو جائے گا کہ اس کے خیالات و افعال اس کی شخصیت پر منحصر ہیں۔ لیکن یہ کوشش ایمانداری سے کرو گویا کہ تم اس کی جگہ پر ہو یوں خیال کرو کہ اگر تم اس کی جگہ پر ہوتے تو تمھارے خیالات اور افعال کیا ہوتے، اس سے تمھاری بہت سی پریشانی اور وقت بچ جائے گا اگر اصل سبب کا مطالعہ کروگے تو اغلب ہے کہ نتیجہ کو ناپسند کروگے۔ علاوہ اس کے لوگوں سے معاملت کرنے کی قابلیت بہت جلد بڑھ جائیگی۔ تھوڑا سا غور کرو اور یہ معلوم کرنے کی کوشش کرو کہ اپنے معاملات میں تم کو بہ نسبت

اور چیزوں کے زیادہ دلچسپی کیوں ہے۔ دنیا میں بس ایسی ہی حالت سبکی ہے۔ لوگوں سے معاملت کرنے کی کامیابی اس پر منحصر ہے کہ تم دوسروں کے نظریہ کو ہمدردانہ طور پر سمجھنے کی کوشش کرو۔ بہت زمانے سے میں ایک باغ میں جو میرے مکان سے قریب ہے ٹہلنے جایا کرتا ہوں۔ درختوں سے مجھے خاص محبت ہے اس لئے مجھے یہ دیکھکر افسوس ہوا کہ بعض درخت آگ سے جل جاتے ہیں۔ لڑکے درختوں کے نیچے آگ جلاتے ہیں اور آخر کو یہ آگ پھیلتے پھیلتے بہت نقصان کر ڈالتی ہے، باغ کے کنارے پر ایک تختی لگی ہوئی تھی کہ اگر کوئی شخص آگ لگائے گا تو اس کو جرمانہ اور قید کی سزا دی جائے گی لیکن یہ تختی ایک گوشہ میں تھی اور کمتر لڑکوں نے اُسے پڑھا تھا۔ ایک سوار جو اُس باغ کا نگراں تھا اس نے اپنے فرائض کے انجام دینے میں غفلت کی اور آگ لگنے کے واقعات ہر موسم میں ہوتے رہے، ایک موقع پر میں ایک پولیس مین کے پاس گیا اور اس سے کہا کہ باغ میں ایک جگہ آگ کے شعلے بلند ہو رہے ہیں وہ جاکر اس کا انتظام کرے لیکن اُس نے نہایت بے توجہی سے جواب دیا یہ میرا کام نہیں ہے اور میرے حدود سے باہر ہے۔ مجھکو بہت غصہ آیا لیکن کیا کرسکتا تھا۔ جب میں ادھر گھوڑے پر سوار ہوکر گیا تو میں نے کوشش کی کہ یہ آگ فرو ہوجائے۔ میں نے لڑکوں کے نقطہ نظر کو سمجھنے کی کوشش نہ کی اور جب ایک مقام پر آگ لگی ہوئی

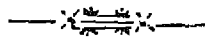
دیکھی تو میں نے غلط طریقہ استعمال کیا۔ میں لڑکوں کے پاس گیا اور اُن سے کہا کہ آگ لگانے کے جرم میں اُن کو جیل خانہ ہوجائے گا۔ میں تحکمانہ لہجہ میں اُن سے آگ بجھانے کے لئے کہہ رہا تھا اور خیال یہ تھا کہ اگر وہ انکار کرینگے تو میں اُن کو بھی گرفتار کرا دوں گا۔ میں صرف اپنے دل کا غبار نکال رہا تھا اور لڑکوں کے نقطۂ نظر کو سمجھنے کی کوشش نہیں کر رہا تھا، لڑکوں نے تو میرا حکم تو ضرور مانا لیکن دل میں اُن کو غصّہ تھا۔ چنانچہ میری نظر سے اوجھل ہوتے ہی انھوں نے پھر آگ لگا دی ممکن ہے انھوں نے اس بات کا تہیہ کر لیا ہو کہ وہ تمام باغ کو جلا کر خاکستر کر دیں گے۔ بہر حال وقت گزرنے اور لوگوں سے معاملت کرنے پر میں نے زیادہ علم حاصل کیا اور دوسروں کے نقطۂ نظر سمجھنے کی زیادہ کوشش کی۔

اس تجربہ کے بعد مجھے اپنی رائے بدلنی پڑی اب جو کوئی ایسا موقع پیش آتا تو بجائے اس کے کہ میں لڑکوں کو حکم دیتا، میں اُن لوگوں کے پاس جاتا تو اس طرح سے کہتا " لڑکو! تم اچھا وقت کاٹ رہے ہو، کہو کون سا کھانا پکاتے ہو۔ جب میں چھوٹا سا تھا تو مجھے بھی بہی شوق تھا اور اب بھی ہے لیکن تم جانتے ہو کہ یہ عادت بہت ہی خطرناک ہے۔ میں جانتا ہوں کہ تم لوگ کچھ نقصان نہیں کرنا چاہتے لیکن دوسرے لڑکے بے پرواہ ہیں۔ وہ آکے دیکھتے ہیں کہ تم آگ جلائے

ہوئے ہو اس لئے وہ بھی آ کے آگ جلاتے ہیں اور گھر جانے سے پہلے نہیں بجھاتے۔ آگ پتیوں میں لگ جاتی ہے اور درختوں کو جلا ڈالتی ہے اگر ہم لوگ احتیاط سے کام نہ لیں تو یہاں پر ایک درخت بھی نہ بچے گا۔ آگ لگانے کے جرم میں تم کو جیل ہو سکتی ہے لیکن میں تمہاری تفریحوں میں خلل انداز نہیں ہونا چاہتا۔ میں چاہتا ہوں کہ تم اسی طرح سے دل بہلاتے رہو لیکن کیا اچھا ہوتا اگر تم اس آگ سے پتیوں کو علحدہ کر دیتے اور قبل اس کے کہ مکان واپس جاتے بہت سی مٹی ڈال دیتے اور دوسری مرتبہ جب تم کو اس قسم کا کھیل کھیلنا ہوتا تو یہ آگ بالو کے گڈھے میں جلاتے اس سے کوئی نقصان بھی نہ ہوتا۔ اچھا لڑکو! اب میں رخصت ہوتا ہوں۔ تم اپنا وقت اچھی طرح کاٹو۔ اس گفتگو سے کتنا اچھا نتیجہ برآمد ہو۔ لڑکوں میں تعاون کا جذبہ پیدا ہو گیا ان کے دل میں نہ تو کوئی رنجش رہ گئی اور نہ کدورت اس لئے کہ ان کو احکام کی تعمیل کرنے پر مجبور نہیں کیا گیا مجھکو بھی یہ خوشی محسوس ہوئی کہ یہ معاملہ حسن و خوبی طے پا گیا۔ کل تم کو اگر ایسا واقعہ پیش آئے تو کیوں نہ آنکھ بند کر کے دوسروں کا نقطۂ نظر سمجھنے کی کوشش کرو۔ اپنے دل سے پوچھو کہ ایک شخص فلاں کام کیوں کرنا چاہتا ہے، اس میں وقت تو ضرور صرف ہوگا لیکن تمہارے دوست زیادہ پیدا ہوں گے اور نتائج اچھے نکلیں گے۔

میں اس کو پسند کرونگا کہ کسی شخص کی ملاقات سے دو گھنٹہ پہلے اس کے دفتر کی سامنے والی پٹری پر ٹہلتا رہوں، بجائے اس کے کہ اس کے دفتر کے اندر یکایک داخل ہو جاؤں، بلا اس بات کو سوچے ہوئے کہ میں کیا کہنا چاہتا ہوں، اور وہ کیا کہنا چاہتا ہے اور بغیر اس کے کہ مجھے کچھ علم ہو کہ اس کو کن باتوں کا شوق ہے اور اس کے کیا راز ہیں۔ میں ان باتوں کو بہت زور دیکر کہونگا اور یہ کوشش کرونگا کہ تمھارے ذہن نشین ہو جائے اگر اس کتاب کے پڑھنے سے تمھیں صرف اتنا ہی فائدہ ہو کہ دوسروں کے نقطۂ نظر کو سمجھنے کی صلاحیت تم میں زیادہ پیدا ہو جائے اور نیز یہ کہ تم ہر چیز کو نہ محض اپنے نقطۂ نظر سے بلکہ اُس کے نقطۂ نظر سے بھی دیکھ سکو۔ اگر تم کو صرف یہی فائدہ اس کتاب سے حاصل ہو جائے تو تمھاری زندگی کو کامیاب بنانے کا یہ بہت بڑا زینہ ہوگا۔ اس لئے اگر تم چاہتے ہو کہ دوسروں کو بغیر آزردہ خاطر کئے ہوئے اپنا ہم رائے بنالو تو آٹھواں اصول یہ ہے کہ خلوص دل سے دوسرے کے نقطۂ نظر کو سمجھنے کی کوشش کرو

باب نواں

ہر شخص کیا چاہتا ہے

کیا تم کو ایسے جادو اثر الفاظ کی ضرورت نہیں ہے جس سے مباحثہ ختم ہو جائے بددلی دور ہو نیک نیتی دل میں پیدا ہو اور دوسرا شخص توجہ سے تمھاری باتیں سن سکے، اگر تم ایسا چاہتے ہو تو اپنے کلام کو اس طرح سے شروع کرو کہ "میں تم کو مورد الزام نہیں قرار دیتا۔ جو کچھ تم سمجھتے ہو اگر تمھاری جگہ میں ہوتا تو میں بھی ویسا ہی خیال کرتا"۔ ایسے جواب سے وہ شخص ملائم پڑ جائے گا اور سو فیصدی اس میں خلوص بھی ہوگا، اس لئے کہ تم اس شخص کی جگہ ہوتے تو ایسا ہی خیال کرتے۔

مثال کے طور پر ایک ایسے شخص کا خیال کرو جو کہ بہت قوی ہیکل ہے اور اسکا مزاج بھی سخت ہے، فرض کرو کہ تم کو بھی ایسے ہی ماحول میں زندگی بسر کرنی پڑے تو اس وقت تم بھی ویسے ہی ہو جاؤ گے جیسا کہ وہ ہے اس لئے کہ صرف انھیں باتوں سے وہ ایسا ہو گیا ہے۔ تم اگر

سانپ نہیں ہو تو اس کی یہی وجہ ہے کہ تمھارے والدین سانپ نہیں تھے اور اگر تم گائے کی پرستش نہیں کرتے اور سانپوں کو متبرک نہیں سمجھتے تو اس کی وجہ یہ ہے کہ تم نے کسی ہندو کے خاندان میں جنم نہیں لیا ہے۔ یہ بات کوئی باعث فخر نہیں ہے کہ جو کچھ تم ہو وہ ہو اور اگر کوئی شخص تمھارے پاس ایسا آئے جو بہت ہی غیر معقول متعصب اور غصہ میں بھرا ہوا ہو تو وہ اس حالت کا ذمہ دار نہیں ٹھہرایا جا سکتا۔ اس پر ترس کھاؤ اس کے ساتھ ہمدردی کرو تمھارا رویہ ویسا ہی ہونا چاہیئے جیسا کہ اس شخص کا تھا جس نے ایک شرابی کو سڑک پر لڑکھڑاتے ہوئے دیکھا اور کہا خدا کا شکر ہے کہ میں ایسا نہیں ہوں۔ دنیا کی ¾ آبادی کل تمھارے دروازے پر ہمدردی کی بھوکی اور پیاسی آئے گی، اس کیساتھ ہمدردی کرو، وہ اسی کی قدر کریں گے۔

میں نے ریڈیو کے ذریعہ سے ایک مصنف کی زندگی پر ایک تبصرہ نشر کیا۔ لیکن مصنف کا وطن غلط بتلایا۔ میرے پاس سیکڑوں تار اور خطوط آئے جس میں میرے اوپر حملے کئے گئے تھے گویا کہ میں نے بھڑوں کا چھتہ چھیڑ دیا تھا، بہت سے لوگ غصہ سے بیتاب تھے۔ بعض لوگوں نے مجھ کو بہت توہین آمیز خط لکھے تھے۔ ایک عورت نے میرے اوپر اتنا سخت حملہ کیا تھا کہ جس کو پڑھ کر میری آنکھوں میں خون اتر آیا اور میں نے

شکر کیا کہ وہ میری بیوی نہیں ہے ۔ میرے دل میں یہ خیال پیدا ہوا کہ
میں اس کو لکھ کر تحریراً بتاؤں کہ اگرچہ میں نے جغرافیہ میں ضرور غلطی
کی ہے کہ اس مصنف کے وطن کا پتہ غلط بتلایا تھا لیکن اُسکا خط تہذیب
سے بہت گرا ہوا تھا ، یہ میرے خط کا شروع کا جملہ ہوتا لیکن میں نے
اپنے کو اس سے باز رکھا ، میں نے خیال کیا ہر بیوقوف ایسا کرسکتا ہے
اور بہت سے بیوقوف ایسا کرتے ہیں میں نے چاہا میرا مرتبہ بیوقوفوں
سے کچھ زیادہ ہو اس لئے میں نے تہیہ کیا کہ اس کی دشمنی کو مبدل بہ
دوستی کر دیا جائے ۔ میں نے سوچا کہ اگر میں اس کی جگہ ہوتا تو شاید یہی
خیال کرتا ، اس لئے میں نے ارادہ کیا کہ اس کے ساتھ ہمدردانہ سلوک
کیا جائے ، دوسری مرتبہ جب میں اس شہر میں گیا تو میں نے اُس کے
گھر پر ٹیلیفون کیا کہ چند ہفتہ ہوئے جو خط آپ نے لکھا اس کا میں شکریہ
ادا کرتا ہوں ۔ آپ نے میرا مضمون ریڈیو پر سنا تھا اور اس میں میں
نے ایک ناقابل معافی غلطی کی تھی ، میں اس کی معافی مانگتا ہوں اور
اس غلطی سے متنبہ کیئے جانے کا شکریہ ادا کرتا ہوں ، اُس عورت نے
جواب دیا مجھے بہت افسوس ہے کہ میں نے ایسا خط لکھا ، مجھے غصہ آگیا
تھا ، میں اپنے دل میں شرمندہ ہوں ۔ میں نے کہا نہیں نہیں اس میں
معافی کی کونسی بات ہے معافی تو مجھے مانگنا چاہیئے ۔ میں نے گذشتہ

اتوار کو اس غلطی کی ریڈیو پر معافی مانگ لی ہے اور میں آپ سے معافی مانگنے کے لئے خود آنا چاہتا ہوں۔ اس عورت نے کہا کہ مجھے اپنی غلطی پر دوبارہ افسوس ہے اور اس خط لکھنے پر بہت نادم ہوں میں نے کہا "مجھے آپ سے زیادہ رنج ہے، ایسا بہت کم ہوتا ہے کہ آپ کے مرتبہ کے لوگ خط لکھنے کا وقت اُن لوگوں کے لئے نکال سکیں جو ریڈیو پر بولتے ہوں۔ مجھے اُمید ہے اگر آئندہ کبھی مجھ سے ایسی غلطی ہو تو آپ مجھے لکھیں گی"۔ اس نے کہا کہ "جس طور پر آپ نے میری نکتہ چینی کو قبول کر لیا ہے وہ مجھے بہت پسند آیا۔ آپ بہت اچھے آدمی معلوم ہوتے ہیں۔ میں چاہتی ہوں کہ آپ کے متعلق مزید حالات معلوم کروں"۔ معافی مانگنے لگی اور میرے نقطۂ نظر سے ہمدردی کرنے لگی، میں نے اپنے غصہ کو روکا اور توہین کا بدلہ مہربانی سے دیا، بجائے اس کے کہ میں اس سے کہتا کہ وہ جا کر دریا میں کود پڑے۔ مجھے اپنے اس عمل سے زیادہ خوشی ہوئی۔

پریسیڈنٹ امریکہ نے یہ سبق تجربہ سے سکھایا تھا کہ ہمدردی سے لوگوں کی سخت خیالی دور کی جاسکتی ہے، وہ کہتا ہے ایک عورت جس کا شوہر بااثر شخص تھا۔ میرے پاس آئی اور ۶ ہفتہ مسلسل کوشش کرتی رہی کہ ایک جگہ پر اس کے لڑکے کی تقرری کر دی جائے۔ اُس نے

بہت سے لوگوں کی سفارشیں بہم پہونچائیں لیکن چونکہ اس جگہ کے لئے خاص قابلیت کی ضرورت تھی اس لئے میں نے دوسرے شخص کو مقرر کردیا۔ اس عورت نے غصہ میں بھرا ہوا ایک خط لکھا کہ میرے اس رویہ کو اس کو بہت رنج پہونچا ہے، اس نے یہ بھی لکھا تھا کہ ایسے قانون کے پاس ہونے میں جس میں مجھے دلچسپی تھی اس نے بہت سے ووٹ میرے لئے حاصل کئے تھے، جب ایسا خط تمہارے پاس آئے تو پہلے یہ بات سوچنے کی ہے کہ ایسے شخص کے ساتھ جس نے گستاخانہ الفاظ استعمال کئے ہوں کس طرح سے سختی کی جائے۔ تب تم اسکا جواب لکھنے کیلئے بیٹھ جاوگے اگر تم عقلمند ہو تو اس خط کو دراز میں رکھکر مقفل کر دوگے، دو دن کے بعد اس خط کو پھر نکالوگے تو تم اس خط کے بھیجنے پر آمادہ نہ ہوگے یہی طریقہ میں نے اختیار کیا۔ میں خط لکھنے کے لئے بیٹھ گیا جو نہایت ہی نرم اور تہذیب کے لہجہ میں تھا، میں نے لکھا ایک ماں کو جتنا صدمہ ان معاملات سے پہونچ سکتا ہے، میں اس کو اچھی طرح محسوس کرتا ہوں لیکن اس جگہ کا تقرر میرے ہاتھ میں نہ تھا، مجھے ایسے شخص کا انتخاب کرنا تھا جس میں خاص قابلیت کی ضرورت تھی اس لئے اس محکمہ کے افسران بالا کی سفارش کا مجھے لحاظ کرنا پڑا۔ میں نے امید ظاہر کی کہ لڑکا چند ہی دنوں میں اس درجہ پر پہونچ جائیگا جس کی اسے خواہش ہے

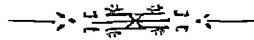
جس کے جواب میں اس عورت نے مجھ سے معافی مانگی۔ معاملہ ختم ہوا لیکن
اتفاق سے جس جگہ پر میں نے تقرر کیا تھا اس کی منظوری ۲ ہفتہ بعد آئی
مجھے ایک اور خط ملا جس کی شانِ تحریر تو وہی تھی لیکن یہ اس عورت کے
شوہر کی طرف سے تھا، اس کے پڑھنے سے معلوم ہوا کہ اس صدمہ کی وجہ
سے کہ اس کے لڑکے کو جگہ نہیں ملی، اس عورت کو سرطان کی بیماری ہو گئی
ہے، اور وہ صاحب فراش ہے، اس کے بعد مجھ سے سفارش کی گئی تھی
کہ اب بھی میں اُس کے لڑکے کا تقرر کر کے اس کی جان بچا لوں میں نے
جواب میں لکھا کہ میں امید کرتا ہوں کہ مرض کی تشخیص غلط ثابت ہو گی اور
مجھے بہت افسوس ہے کہ اس کی بیوی بیمار پڑ گئی لیکن افسوس ہے کہ اسکی
درخواست منظور نہیں ہو سکتی کیونکہ جس شخص کا تقرر کیا گیا ہے، وہ مستقل
ہو گیا، خط آنے کے دو دن کے بعد ایک جلسہ رقص و سرود کا منعقد ہوا
جلسہ میں سب سے پہلے میری نظر جس پر پڑی وہ یہی میاں بیوی تھے اگرچہ
بیوی علیل سی معلوم ہوتی تھی۔

امریکہ میں علم موسیقی کا ایک زبردست ماہر تھا جس کا مقولہ
یہ تھا کہ اپنے ماتحتوں سے پیش آنے کے لئے سب سے زیادہ ہمدردی کی
ضرورت ہے، چنانچہ اس کے ایک ماتحت کو یہ خبط تھا کہ جس دن وہ گانے
والا ہوتا چند گھنٹے پہلے آ کے یہ کہہ دیتا کہ میری آواز کام نہیں کر رہی ہے۔

میں آج رات کو نہیں گا سکتا۔ مینجر فوراً اس کے ہوٹل دوڑا ہوا جاتا اور کہتا مجھے افسوس ہے کہ تم گا نہیں سکتے میں فوراً معاہدہ ختم کر دونگا تمہارا کئی ہزار کا نقصان ہوجائیگا مگر تمہاری شہرت کے مقابلہ میں یہ کوئی چیز نہیں ہے۔ وہ کہتا اچھا شام کو ۵ بجے پھر آکر دیکھنا کہ میری کیا حالت ہے۔ ۵ بجے منیجر آتا تو پھر پہلے ہی کی سی بات چیت ہوتی کہ تم کچھ دیر کے بعد پھر آؤ تو شاید میں اچھا ہوجاؤں۔ ۷½ بجے شام کو وہ گانے کے لئے راضی ہوجاتا لیکن یہ شرط کر لیتا کہ منیجر اسٹیج پر آکر منادی کر دے گا کہ اس گانے والے کا گلا خراب ہوگیا ہے۔ اس وجہ سے وہ اچھی طرح نہیں گا سکتا۔ منیجر اس بات پر راضی ہوجاتا اور معاملہ اس طرح سے ختم ہوجاتا۔

ایک شخص کا مقولہ ہے کہ انسان کی یہ خواہش ہوتی ہے کہ اُس کو ہمدردی حاصل ہو۔ بچہ بڑے جوش وخروش سے چوٹ دکھلاتا ہے یا خود کوئی چوٹ لگا لیتا ہے تاکہ پورے طور پر ہمدردی حاصل کرے، اسی غرض سے نوجوان اپنے زخم دکھاتے ہیں اپنے حادثات بیان کرتے ہیں اپنی بیماری کا حال بیان کرتے ہیں اپنے نشتر لگنے کے حالات بتاتے ہیں مصیبتیں چاہے اصلی ہوں یا خیالی ان کے لئے ہمدردی حاصل کرنیکا عام رواج ہوگیا ہے اس لئے اگر تم چاہتے ہو کہ لوگ تمہارے ہمخیال ہوجائیں تو نواں مقولہ یہ ہے کہ دوسرے شخص کے خیالات اور خواہشات کے ساتھ ہمدردی کرو۔

باب دسواں

ایک ایسی درخواست جسکو ہر شخص پسند کرے

ایک نامی چور ٹرین پر چوری کرتا بنکوں میں ڈاکے ڈالتا اور جو کچھ روپیہ ملتا کاشتکاروں کو دیدیتا کہ رہن چھوڑالیں ۔وہ اپنے کو دل سے ایک با اصول آدمی خیال کرتا تھا۔

ہر شخص اپنے کو بڑا آدمی سمجھتا ہے اور اپنے گمان میں بے غرض اور تیز بننے کی کوشش کرتا ہے۔انسان دو وجوہ سے کوئی کام کرتا ہے ایک اصل سبب دوسرا ظاہری۔ ہملوگ چاہتے ہیں کہ جو اغراض ہمارے کانوں کو اچھے لگیں، ہم انھیں پر غور کریں اور لوگوں کی ذہنیت تبدیل کرنے کے لئے اعلیٰ اغراض کی طرف رجوع کریں ۔

ایک کرایہ دار مالک مکان کو برابر ڈراتا و دھمکاتا تھا کہ قبل ختم مدت معاہدہ مکان چھوڑ کے چلا جائے گا۔ معاہدہ ختم ہونے میں سہ مہینے باقی تھے اور کرایہ ۵۵ ڈالر ماہوار تھا۔ تاہم اس نے نوٹس دیدیا

کہ میں مکان خالی کر رہا ہوں۔ مکان دار نے یہ خیال کیا کہ اگر کرایہ دار مکان
چھوڑ کر چلا جائے گا تو اس کو ۲۲۰ ڈالر کا نقصان ہوگا وہ کہتا ہے کہ معمولاً
میں اس کرایہ دار کے پاس جا کر کہتا کہ وہ مکان چھوڑ دے گا تو رقم مذکورہ بالا
اسکو یکمشت ادا کرنی پڑے گی۔ لیکن بجائے اس کے میں نے اس سے کہا
کہ میں نے تمہارا قصہ سن لیا۔ مجھے یقین نہیں ہے کہ تم مکان چھوڑنے والے
ہو میں نے تم کو پہلی مرتبہ دیکھتے ہی یہ طے کر لیا تھا کہ تم اپنے قول کے پکے
ہو چند روز اپنے فیصلہ کے متعلق غور کر دا ور پھر میرے پاس آکر کہو کہ کیا ارادہ
ہے۔ میں تمہارے فیصلے کو قطعی سمجھونگا اور اپنی رائے کو جو تمہارے متعلق
قائم کی تھی بالکل صحیح سمجھونگا۔ جب دوسرا مہینہ آیا تو یہ شخص خود آکر کرایہ ادا کر گیا
اس نے کہا میں نے اپنی بیوی سے اس بارے میں مشورہ کر کے یہ فیصلہ کیا ہے
کہ ہم لوگوں کو ٹھہرنا چاہئے اور یہ معاہدہ نہ توڑنا چاہیئے۔

لارڈ نارتھ کلف[1] نے جب یہ دیکھا کہ اس کی تصویر ایک اخبار
میں چھپ رہی ہے تو اس نے مدیر کو ایک خط لکھا اس میں یہ نہیں لکھا کہ
آپ اس تصویر کو نہ چھاپیئے میں پسند نہیں کرتا بلکہ اس نے زیادہ شریفانہ
جذبات کو متحرک کر کے اپیل کی اور اس عزت اور محبت کا واسطہ دیا
جو ہر شخص کو اپنی ماں کے ساتھ ہونا چاہیئے۔ اس نے لکھا مہربانی کر کے

---

[1] LORD NORTH CLIFFE.

اس تصویر کو اب نہ چھاپے میری ماں پسند نہیں کرتی ۔

راک فلر نے بھی اخبار کے مصوروں سے انھیں الفاظ میں تحریک کی تھی کہ اس کے لڑکوں کی تصویر اخباروں میں نہ چھاپی جائے تاکہ لڑکوں کو نقصان نہ پہونچے ۔ وہ اُن سے کہتا تھا کہ آخر تمھارے بھی لڑکے ہونگے اور لڑکوں کے لئے یہ اچھا نہیں ہے کہ اُن کو زیادہ شہرت دیجائے ۔

ایک شخص نے ایک اخبار جاری کیا جس کا وہ خود اڈیٹر تھا وہ اسمیں مضمون لکھنے کے لیے مضمون نگاروں کی اُجرت بھی نہ دیسکتا تھا اس نے ایک مصنفہ کو لکھا کہ اپنے ترقی کے حالات اسکے اخبار میں شایع کرائے اور اُس کے معاوضہ میں میں سیکڑوں ڈالر کا چک اُس خیراتخانے میں بھیج دونگا جسکو وہ تجویز کرے ۔

ایک موٹر کمپنی کے بعض گاہکوں نے اپنے بل کا روپیہ ادا کرنے سے انکار کیا ۔ ہر گاہک نے کسی نہ کسی اندراج کے متعلق یہ کہا کہ یہ غلط ہے اگرچہ جو کچھ کام کیا گیا تھا اس کے متعلق پہلے ہی منظوری حاصل کیجا چکی تھی ۔ کمپنی نے کہا کہ بل میں کوئی غلطی نہیں ہے اسکے وہ ملازم جو بل وصول کرنے پہ مامور تھے ہر گاہک کے پاس آئے اور کہا کہ ہم اس بل کا روپیہ لینے

آئے ہیں جو بہت دن سے بقایا میں پڑا ہوا ہے، انھوں نے کہا کہ کمپنی کا رویہ بالکل ٹھیک اور گاہک کا رویہ غلط ہے۔ اور یہ بھی کہا کہ کمپنی بمقابلہ ایک گاہک کے موٹر وغیرہ کے نسبت زیادہ معلومات رکھتی ہے۔ نتیجہ یہ ہوا کہ بحث نے طول پکڑا اس موقع پر قانونی کارروائی ہونے ہی کو تھی کہ جنرل مینجر کو ان واقعات کی اطلاع ملی۔ اس نے تفتیش کرنے پر معلوم کیا کہ یہ سب گاہک اپنا اپنا حساب چکانے میں کسی سے کم نہیں تھے غالباً دھولی میں کوئی غلطی ہو گئی ہے چنانچہ اس نے اپنے کارخانے کے ایک خاص شخص کو حساب کی وصولیابی پر متعین کیا۔ وہ ہر گاہک کے مکان پر گیا اور حساب کا تذکرہ کئے بغیر اس نے ہر ایک گاہک سے کہا "میں یہ جاننے کے لئے آیا ہوں کہ کمپنی نے اپنے فرائض میں کیا کوتاہی کی ہے اور جب تک آپ کے منہ سے نہ سن لوں میں کوئی رائے قائم نہیں کر سکتا۔ کمپنی سے بھی غلطی ہونے کا امکان ہے۔ کمپنی کا نمائندہ کہتا ہے کہ میں نے اسکو یقین دلا دیا مجھکو تو بس آپ کے موٹر سے سروکار ہے اور دنیا میں موٹر کے متعلق آپ سے زیادہ کوئی نہیں جانتا۔ وہ کہتا ہے کہ میں نے اس کو بات کرنے کا موقع دیا اور نہایت ہمدردی اور دلچسپی سے اس کی باتیں سنتا رہا کہ وہ کیا چاہتا ہے اور کس بات کی امید کرتا ہے۔ بالاخر جبکہ گاہک کا مزاج معقول پسند ہو گیا تو میں نے

پہلے اس سے کہا۔ کہ یہ معاملہ شروع ہی سے خراب کر دیا گیا ہے اور آپکو ہمارے ایک نمایندے نے بہت تکلیف اور زحمت دی ہے یہ نہیں ہونا چاہیئے تھا۔ مجھے افسوس ہے اور بحیثیت کمپنی کے نمایندے کے میں معافی مانگتا ہوں۔ آپ کا کل قصہ سُننے کے بعد آپ کے صبر و تحمل اور انصاف پسندی کا میرے اوپر بہت اثر ہوا ہے اور اب میں آپ سے درخواست کرتا ہوں کہ تھوڑی مہربانی میرے ساتھ بھی کیجیئے۔ میں جانتا ہوں کہ آپ یہ کر سکتے ہیں اور آپ سے بہتر کوئی دوسرا نہیں کر سکتا۔ آپ کا بل حاضر ہے میں بلا تامل آپ سے کہتا ہوں کہ جس طرح دل چاہے اسکا فیصلہ کر دیجئے۔ میں اسکا فیصلہ آپ ہی پر چھوڑتا ہوں۔ اور مجھے اطمینان ہے کہ آپ کا فیصلہ منصفانہ ہوگا۔ بل ایکسو پچاس ڈالر سے چار سو ڈالر کی رقم تک کے تھے۔ ایک گاہک نے تو ... ...

... ... ایک پائی بھی ادا کرنے سے قطعی انکار کیا لیکن بقیہ پانچوں نے زیادہ حصہ ادا کر دیا۔ لطف یہ ہے کہ دو سال کے اندر ہملوگوں نے ان گاہکوں کے ہاتھ ۶ موٹریں بیچیں۔

ایک شخص کا مقولہ ہے کہ اگر کسی گاہک کے متعلق کوئی اطلاع نہ حاصل ہوسکے تو سمجھ لو کہ وہ ایماندار، سچا اور دام چکانے پر ہر طرح تیار ہے بشرطیکہ اسکو اطمینان ہوجائے کہ بل میں کوئی غلطی نہیں ہے

ہر شخص ایمانداری سے اپنے فرائض کی انجام دہی کا خواہشمند ہے۔ اس کلیہ میں مستثنیات بہت کم ہیں مجھے یقین ہے اگر کوئی شروع میں عذر وحیلہ کرے اور پھر تم اس کو یقین دلادو کہ تم اس کو ایماندار اور منصف سمجھتے ہو تو معاملہ ٹھیک ہوجائیگا اس لئے اگر تم چاہتے ہو کہ لوگوں کو اپنا ہم خیال بناؤ تو دسواں مقولہ یہ ہے:۔

"انسان کے بلند تر احساسات سے اپیل کرو"

باب گیارھواں

سینما کمپنیاں ایسا کرتی ہیں ریڈیو ایسا کرتا ہے تم بھی کیوں نہ ایسا ہی کرو

چند سال ہوئے امریکہ کے ایک سربرآوردہ اخبار کی غیبت اور رسوائی، خفیہ سازش اور بدگوئی کے ذریعہ سے کی جارہی تھی، حسد آمیز افواہیں پھیلائی جارہی تھیں، اشتہار دینے والوں سے کہا جارہا تھا کہ اس اخبار میں اشتہارات زیادہ چھپتے ہیں اور خبریں کم اور اس لئے پڑھنے والوں کو اس سے دلچسپی کم ہوگئی ہے، فوری کارروائی کی ضرورت تھی تاکہ اُن افواہوں کا سر کچل دیا جائے، اخبار نے اپنی ایک اشاعت سے دن بھر میں جو کچھ خبریں چھپی تھیں ان کو ایک جگہ جمع کر کے ایک کتاب کی شکل میں جسکا حجم ۳۰۷ صفحہ کا تھا چھپوا کر بہت کم قیمت پر فروخت کرانا شروع کر دیا، اس کے پڑھنے سے معلوم ہوگیا کہ اس اخبار میں کافی خبریں ایک دن میں چھپتی ہیں۔ یہ ذریعہ نہایت موثر اور کارگر ثابت ہوا اور اُن بے بنیاد افواہوں کی پوری پوری تردید ہوگئی۔

مختلف تجارت کے لوگ اپنے سامان کی خوشنمائی اور مضبوطی کو ثابت کرنے کے لئے مختلف ذرائع استعمال کرتے ہیں تاکہ عوام الناس کی توجہ ان کے مال کی طرف مبذول ہو، ایک کاروباری شخص نے ۱۵ ہزار گاہکوں سے ملاقات کرکے جو کچھ نتائج برآمد کئے اس کا ایک کتاب میں تذکرہ کیا ہے کہ کس طرح بحث میں جیتنا چاہیئے، تب ان ہی چھ اصولوں کو ایک تقریر میں قلمبند کیا اور اس کے بعد سینما کے ذریعہ سے انکا مظاہرہ کیا گیا جس میں واقعی گاہک اور کارخانہ مین کام کرنے والے کے مباحثہ کرنے کی اصل تصویر کھینچی گئی تھی، آجکل ڈرامہ بازی کا زمانہ ہے، محض سچ کہہ دینا کافی نہیں ہے۔ سچ کو ایک زبردست پیرایہ میں ظاہر کرنے کی ضرورت ہے، سینما اور ریڈیو بھی یہی طریقہ استعمال کرتے ہیں، تو کوئی وجہ نہیں کہ اگر ہم دنیا کو اپنی طرف متوجہ کرنا چاہتے ہیں تو ہم بھی ایسا نہ کریں۔

چوہوں کے مارنے کا زہر ایجاد کرنے والوں نے اپنی ایجاد کا مظاہرہ دوکان کی کھڑکی پر کیا جس میں دو زندہ چوہے لاکر رکھے گئے تھے جس ہفتہ کا یہ واقعہ ہے اس ہفتہ میں ۵ گنا مال بکا۔

ایک شخص کو ایک موم روغن بیچنے کے لئے اشتہار دینا تھا۔ جس شخص کے ہاتھ مال فروخت کرنے گیا تھا۔ اس سے تکرار ہوگئی خریدار نے

اس سے کہا کہ تم غلطی پر ہو، نقد بیچنے والا اپنے کو صحیح ثابت کرنے لگا ملاقات ختم ہوئی لیکن کوئی نتیجہ نہ نکلا۔ یہ تاجر کہتا ہے کہ جب میں اُس کے دفتر میں داخل ہوا تو وہ ٹیلیفون کر رہا تھا جب وہ ٹیلیفون کر چکا تو میں نے سوٹ کیس کھول کر ۳۲ شیشیاں مختلف کارخانے کے موم روغنوں کی جن کو وہ جانتا تھا۔ اسکی میز پر رکھدیں یہ سب موم روغن ایسے کارخانوں کے بنے ہوئے تھے جو سب کے سب میرے حریف تھے، ہر شیشی پر ایک لیبل لگا ہوا تھا جس پر ہر ایک کا ماحصل اور فوائد ونقصانات درج تھے، اس نے دو شیشیاں اُٹھالیں اور حالات پڑھے، ایک دوستانہ مکالمہ شروع ہوا اس نے مزید سوالات کئے اس کو دلچسپی پیدا ہوگئی تھی اور اگرچہ اس نے مجھے صرف دس منٹ کا وقت دیا تھا لیکن ہم لوگوں کو بات کرتے ہوئے ایک گھنٹہ ہوگیا تھا، اس مرتبہ بھی میں وہی واقعات پیش کر رہا تھا جو پہلے پیش کر چکا تھا لیکن طریقہ مختلف تھا اس لئے اگر ہم چاہتے ہیں کہ لوگ ہمارے ہمخیال ہوجائیں، تو گیارہواں مقولہ یہ ہے کہ اپنے خیالات کو واضح طور پر بیان کریں۔

باب بارھواں

جب اور سب تدبیریں کارگر نہوں تو اسکی آزمائش کرو

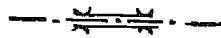
ایک چکی کے منیجر کے آدمی پوری محنت سے کام نہیں کرتے تھے، اس سے دریافت کیا گیا کہ تمھارے ایسے قابل آدمی کے ہوتے ہوئے، اس چکی سے حسب دلخواہ فائدہ نہیں ہوتا ہے اُس نے جواب دیا کہ اس نے ہزار کوشش کی۔ ڈرایا۔ برخواست کرنے کی دھمکی دی، خوشامد کی لیکن کسی بات کا ماتحتوں پر اثر نہیں ہوتا ہے، مالک مل نے ایک ٹکڑا کھریا کا مانگا اور ایک آدمی کے پاس جاکر پوچھا کہ آج تم نے کے بار چکی چلائی۔ اس نے کہا ۶ بار۔ بغیر اس کے کہ کچھ کہے اس نے ۶ کا ہندسہ زمین پر بنایا اور چلا گیا جب رات کے کام کرنیوالے آئے تو اُنھوں نے اس کا مطلب پوچھا لوگوں نے بیان کیا۔ دوسرے دن جب اس نے چکی کا پھر معائنہ کیا تو بجائے ۶ کے ہندسے کے ۷ کا ہندسہ وہاں پایا۔ اب دن کے کام کرنے والوں نے بڑا سا ۷ کا ہندسہ دیکھکر دل میں سوچا کہ ہم کسی سے کیوں کم رہیں۔ جب جانے لگے تو بڑا سا

دس کا ہندسہ بنا دیا، کچھ دنوں میں اس چکی سے بہت سا کام نکلنے لگا مالک مل نے بیان کیا کہ لوگوں سے کام لینے کا طریقہ یہ ہے کہ اُن میں مقابلہ کا جذبہ پیدا کیا جائے دوسرے الفاظ میں فوقیت کا جذبہ۔

روزولٹ ہرگز امریکہ کا پریسیڈنٹ نہ ہوا ہوتا، اگر اس نے جرأت آزمائی نہ کی ہوتی، اسکا ایک حریف پیدا ہو گیا تھا اور روزولٹ اس کے مقابلہ میں دست کش ہونا چاہتا تھا۔ پھر کسی نے باواز بلند اس کی ہمت پر دستک دی، اس کو غیرت دلائی۔ نتیجہ یہ ہوا کہ وہ اس نبرد آزمائی میں کامیاب نکلا۔ امریکہ کی تاریخ میں ایک تغیر عظیم پیدا ہو گیا

نیویارک کے گورنر کو ایک ایسے شخص کی ضرورت تھی جو امریکہ کے جیل خانہ میں ایک مہتمم کا کام کرے اور اس کے لئے ایک مستحکم عزم رکھنے والے شخص کی ضرورت تھی اس نے ایک شخص کو بلا کر پوچھا کہ میں اس جگہ پر تمھارا تقرر کرنا چاہتا ہوں لیکن وہ راضی نہ ہوا۔ اسکا تذبذب دیکھکر اُس نے اس کو جوش دلایا اور کہا کہ اے جوانمرد اگر تم اس جگہ سے بھاگتے ہو تو اس میں تمھاری کوئی خطا نہیں ہے۔ یہ کام بہت سخت ہے اور اس جگہ کے لئے کوئی بڑا آدمی چاہیئے۔ آخر کو اُس آدمی نے یہ کام منظور کر لیا اور اپنا فرض بخیر و خوبی انجام دیا، بہت سی اصلاحات اس نے جاری کیں۔

ایک بڑے تاجر کا مقولہ ہے کہ محض تنخواہ کی لالچ سے نہ تو
لوگ کام پر آمادہ ہوتے ہیں اور نہ کام اچھی طرح سے انجام دیتے ہیں
بلکہ ذوقِ مشغلہ انکو اسبات پر آمادہ کرتا ہے کہ کام اچھا کیا جائے۔
کامیاب آدمی اس بات کو پسند کرتا ہے کہ کوئی ایسا موقع جس کے ذریعہ
سے وہ اپنی قابلیت اپنی حیثیت اور اپنا تفوق ثابت کر سکے منظر
عام پر لایا جائے اور یہ موقع ہاتھ سے جانے نہ پائے اس لئے اگر تم
چاہتے ہو کہ ہمت ور اور ٹھوس قابلیت کے آدمیوں کو اپنا ہمخیال بنا سکو
تو بارہواں مقولہ یہ ہے کہ ان کو مسابقت پر تیار کرو۔

—-✕✕-—

جوہر خیالات

لوگوں کو ہمخیال بنانے کے بارہ قواعد

۱۔ بحث سے فائدہ اٹھانے کا بہترین طریقہ یہ ہے کہ اس سے بچو۔

۲۔ دوسرے کی رائے کی عزت کرو اور اس سے یہ مت کہو کہ وہ غلطی پر ہے۔

۳۔ اگر تم غلطی پر ہو تو اس کو بہت جلد اور بہت زوروں سے مان لو

۴۔ دوستانہ طور پر شروعات کرو۔

۵۔ ایسا طریقہ اختیار کرو کہ دوسرا شخص ہاں ہاں کہنے لگے۔

۶۔ دوسرے شخص کو موقع دو کہ وہ زیادہ سے زیادہ گفتگو کر سکے

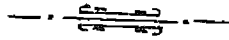
۷۔ دوسرے شخص کو محسوس کرا دو کہ خیال اُسکا ہے۔

۸۔ ایمانداری سے کوشش کرو کہ دوسروں کے نقطۂ نظر سے چیزوں کو دیکھ سکو۔

۹۔ دوسروں کے خیالات اور خواہشات سے ہمدردی کا اظہار کرو۔

۱۰۔ اعلیٰ احساسات سے اپیل کرو۔

۱۱۔ اپنے خیالات کو دلکش انداز میں پیش کرو۔

۱۲۔ دوسروں میں مسابقت کا جذبہ پیدا کرو۔

چوتھا حصّہ

لوگوں کے قلب ماہیت کے نو طریقے جس سے نہ اُن کے جذبات مشتعل ہوں نہ وہ ناراض ہوں

باب پہلا

اگر تم کو عیب جوئی کرنا ہے تو اس طرح سے کرو

میرا ایک دوست پریسیڈنٹ کولج کے یہاں مہمان تھا۔
ایک دن پریسیڈنٹ مذکور اپنے سکریٹری سے کہہ رہا تھا کہ تمہارا لباس بہت اچھا ہے اور تم بہت ہی خوبصورت نوجوان عورت ہو، اپنی زندگی میں پریسیڈنٹ موصوف نے اس سے بہتر الفاظ میں کیسی کی تعریف نہیں کی تھی۔ لڑکی کچھ گھبرا سی گئی۔
پریسیڈنٹ نے کہا گھبرانے کی کوئی بات نہیں ہے۔ یہ میں نے

اس لیئے کہا کہ تمہاری اصلاح کر سکوں، میں یہ چاہتا تھا کہ آج سے اوقاف لگانے کا تم کو زیادہ خیال رہے۔

اپنے متعلق تعریف سننے کے بعد انسان اپنی برائی بھی سن سکتا ہے۔

ایک حجام حجامت بنانے سے پہلے برش اور صابن سے جلد کو ملائم کرلیتا ہے سنہ ۱۸۹۶ع میں مسٹر میکنلے امریکہ کی پریسیڈنٹ کی جگہ کے لئے کوشش کر رہے تھے، اس کے ایک دوست نے پریسیڈنٹ موصوف کے حق میں ووٹ حاصل کرنے کے لئے ایک تقریر لکھی جسپر اس کو بہت ناز تھا۔

پریسیڈنٹ نے وہ تقریر پڑھی تو اس کو یہ معلوم ہوا کہ تقریر بہت اچھی ہے لیکن اس موقع کے لئے مناسب نہیں ہے، اسپر لوگ نکتہ چینی کریں گے لیکن اس نے اپنے دوست کے خیالات کو مجروح نہ کرنا چاہا۔ اس لئے اُس نے یہ نہیں کہا کہ تمہاری تقریر مجھے پسند نہیں ہے اس نے یہ کہا کہ یہ تقریر بہت اچھی ہے اس سے زیادہ اچھی نہیں ہوسکتی، لیکن یہ لحاظ کرنا چاہیئے کہ ہمارے گروہ پر اسکا کیا اثر پڑے گا اچھا اب تم گھر جاؤ اور ایک تقریر اُن اصول پر تیار کرو جو میں تمھیں

MECKINLEY. ے

بتاتا ہوں اور اس کی ایک نقل بھیج دو اُس کے دوست نے ایسا ہی کیا اور آخر کو وہ بہت اچھا مقرر بن گیا۔

لنکن نے ایک خط لکھا جس کے لکھنے میں اُسے مشکل سے ۵ منٹ لگے ہونگے لیکن وہ خط ۱۹۲۶ء کے نیلام میں ۱۲ سو ڈالر کو بکا۔ نصف صدی کی مشقت میں بھی اِس سے زیادہ روپیہ لنکن نہ بچا سکتا تھا۔ یہ خط امریکہ کی خانہ جنگی کے بہت مہیب زمانہ میں لکھا گیا تھا، شکست پر شکست ہو رہی تھی لوگ عاجز آ گئے تھے، بہت سے سپاہی فوج چھوڑ کر چلے گئے تھے۔ پریسیڈنٹ کو نکالنے کی ترکیبیں ہو رہی تھیں وہ خود بھی بد دل ہو گیا تھا۔

یہ خط اُس نے اپنے ایک جنرل کو لکھا تھا، جس کی کارروائیوں پر قوم کی قسمت کا فیصلہ تھا۔ جنرل کی خامیوں کا ذکر کرنے سے پہلے اُس نے اُس کی تعریف کی۔ اُس نے لکھا کہ میں نے تم کو اپنی فوج کا سپہ سالار مقرر کیا ہے جس کے معقول وجوہ ہیں لیکن تمھاری بعض باتوں سے میں خوش نہیں ہوں، میں تم کو بہادر اور ہنرمند سپاہی سمجھتا ہوں تم کو اپنے اوپر بھروسہ ہے، تم میں حوصلہ ہے لیکن شاید تم نے اسکو خیرباد کہہ دیا ہے، تم ایک جنرل سے لڑ پڑے، تم نے اس کی مخالفت کی جس کی وجہ سے ملک کا بڑا نقصان ہو گیا۔ حکومت تمھاری حمایت کریگی

لیکن تم نے فوج میں کمانڈر پر نکتہ چینی اور عدم اعتماد کا جو جذبہ بھڑکا دیا ہے۔ اس کے بُرے نتائج تمھیں کو بھگتنے ہونگے۔ جس فوج میں اس قسم کا جذبہ پیدا ہو جائے وہ فوج کسی کام کی نہیں۔ تم کو چاہیئے کہ قوت مردانہ سے کام لو اور ہمہ وقت ہوشیار رہ کر ملک کو ظفر یاب کرو"

ایک شخص نے جو کہ مثل ہمارے تمھارے شہر کا ایک معمولی باشندہ تھا اپنے تجربات اس طرح بیان کیئے :-

"ایک کمپنی کو ٹھیکہ دیا گیا تھا کہ وہ ایک بڑے دفتر کی عمارت کسی معینہ تاریخ تک تیار کر دے۔ عمارت تیار ہونے کے قریب تھی کہ ماتحت ٹھیکہ دار نے بیان کیا کہ پیتل کا کام جو کہ عمارت کے بیرونی حصہ میں ہونیوالا تھا اس کا سامان وہ وقت پر نہیں پہونچا سکتا تمام عمارت نامکمل رہی جاتی تھی، نقصان ہونے کا احتمال تھا۔ صرف ایک آدمی کی بدولت۔ ٹیلیفون پر ٹیلیفون دیے گئے، تکرار ہوئی بحثیں ہوئیں لیکن کچھ نتیجہ نہ نکلا۔ کمپنی کا نمائندہ ٹھیکہ دار کے پاس آیا اور کہا کہ آپ کا پتہ معلوم کرنے کے لئے میں نے ٹیلیفون کی کتاب دیکھی معلوم ہوا آپ کے نام کا کوئی اور شخص شہر میں نہیں ہے ٹھیکہ دار نے جواب دیا مجھے یہ نہیں معلوم تھا۔ اس کے بعد اُس نے اپنے خاندان کا حال بیان کرنا شروع کیا۔ دوسری طرف سے نمائندے نے اُس کے

پنیل کی تعریف کرنا شروع کی اور اس کے بعد اس کی فیکٹری کا معائنہ کیا اور اپنے آنے کی وجہ بیان کی جس کے جواب میں ٹھیکہ دار نے کہا کہ آپ کی عمارت کا سامان بہت جلد بنا کر بھیج دیا جائے گا چاہے مجھے اور فرمائشات روکنی پڑیں۔ نتیجہ یہ ہوا کہ سامان وقت پر آگیا اور عمارت تیار ہو گئی اس لئے اگر تم چاہتے ہو کہ لوگوں کے خیال کو تبدیل کر سکو بلا اس کے کہ ان کو رنج پہنچے تو پہلا کلیہ یہ ہے کہ تعریف اور قدردانی سے اُن سے گفتگو شروع کرو۔

—— · —— · ——

باب دوسرا

نکتہ چینی اس طرح کرنی چاہیئے کہ لوگ نفرت کریں

لوہے کا ایک بڑا تاجر اپنے کارخانہ سے گذر رہا تھا اس
نے دیکھا کہ اس کے یہاں کے کام کرنے والے سگار پی رہے ہیں۔ اگرچہ
کارخانہ میں اس کی ممانعت تھی لیکن بجائے اس کے کہ اون کو ڈانٹے
وہ تاجر اُن لوگوں کے پاس گیا اور ہر ایک کے ہاتھ میں ایک ایک
سگار دیکر کہنے لگا۔ مہربانی فرماکر آپ لوگ یہ سگار باہر جاکر پئیں تو بہتر ہے
وہ لوگ جانتے تھے کہ انھوں نے قاعدہ کی خلاف ورزی کی ہے
لیکن انھوں نے اُس کی تعریف کی اس لئے کہ تاجر نے اس کے متعلق
کچھ نہیں کہا۔ برخلاف اس کے اُس نے اِن کو ایک تحفہ دیا اس سے
بہتر دلجوئی کا کوئی دوسرا طریقہ نہیں ہے۔

ایک اور بڑے کاروباری شخص کا قصہ اس طرح مشہور
ہے کہ اس نے ایک عورت کو اپنی دوکان پر کھڑا دیکھا جس کی طرف کوئی

توجہ نہ کرتا تھا۔ مال فروخت کرنیوالے لوگ دوکان کے اندر ہنس بول رہے تھے، اُس نے ایک لفظ بھی زبان سے نہیں نکالا بلکہ عورت کو وہ مال نکال کے دے دیا جس کے خریدنے کے لیئے وہ آئی تھی۔

۱۸۸۶ء میں ایک بڑے مقرر کا انتقال ہوا ایک شخص سے کہا گیا کہ اس کے مرنے کے موضوع پر کوئی تقریر کرے، اُس نے اس میں بہت دلچسپی لی، تقریر تیار کی، اس میں بہت ترمیم کی، پھر اپنی بیوی کو پڑھ کر سنایا بیوی کہہ سکتی تھی کہ یہ تقریر موقع کے لیئے مناسب نہیں ہے اس کو سُن کر لوگ سونے لگیں گے تم کو زیادہ اچھی تقریر لکھنے کا ملکہ حاصل ہونا چاہئے تھا اگر تم اس کو لوگوں کے سامنے پڑھو گے تو تمھاری ذلت ہوگی لیکن اگر اس نے یہ کہا ہوتا تو اسکا نتیجہ ظاہر تھا، بجائے اس کے اس نے صرف یہ کہا کہ یہ تقریر تو کسی رسالہ میں چھپنے کے لائق ہے دوسرے الفاظ میں تعریف کی اور یہ بھی بتا دیا کہ یہ مجمع میں پڑھنے کے لائق نہیں ہے۔ نتیجہ یہ ہوا کہ وہ شخص سمجھ گیا اور اس نے تحریر کو پھاڑ ڈالا اور بغیر کسی یادداشت کے تقریر کی۔ اسلئے اگر تم چاہتے ہو کہ لوگوں کو تبدیل کر سکو بغیر اس کے کہ وہ بُرا مانیں یا رنجیدہ ہوں تو دوسرا قاعدہ یہ ہے کہ ان کی غلطیوں کی طرف اشاروں سے توجہ دلاؤ۔

باب تیسرا

'پہلے اپنی غلطیوں کا تذکرہ کرو'

چند سال ہوئے کہ میری بھتیجی اپنے گھر سے نیویارک آئی کہ میرے یہاں رہ کر سکریٹری کے عہدہ کے فرائض انجام دے، وہ انیس[19] برس کی تھی، تین سال پہلے اُس نے ہائی اسکول کا امتحان پاس کیا تھا اور تجارت کا تجربہ اُسے بالکل نہیں تھا، آج وہ اپنے فرائض میں کامل ہو گئی ہے، ایک دن جب میں اُس پر نکتہ چینی کرنا چاہتا تھا تو میں اپنے دل میں یہ سوچ کر ٹھہر گیا کہ تم اُس لڑکی سے دو گنی عمر کے ہو تم کو اُس سے دس ہزار گنا کاروبار کا تجربہ ہے، تم کیسے اُمید کر سکتے ہو کہ اس کا نقطہ نظر اس کی عقل اور کام شروع کرنے کا مادّہ بھی اتنا ہی ہو گا جتنا کہ تم میں ہے اور اپنے دل میں یہ بھی غور کرو کہ انیس برس کی عمر میں تمھاری کیا حالت تھی۔ یاد کرو کہ کیا کیا غلطیاں اور لغزشیں تم سے ہوئیں اب اُس وقت کو اور اس وقت کو ملا کر دیکھو تو تم کو بیّن فرق نظر

آئے گا۔ اس پر غور کرنے کے بعد میں اس نتیجہ پر آیا کہ اُنیس برس کی عمر میں
میری بھتیجی کی واقفیت اس سے زیادہ ہے جتنی واقفیت اس عمر میں
مجھ کو تھی، اُس کے بعد جب کبھی بھی میں اپنی بھتیجی کو کسی غلطی کی طرف
متوجہ کرنا چاہتا تھا تو میں یہ کہتا تھا، مجھ سے بھی ایسی ہی سیکڑوں غلطیاں
ہو چکی ہیں، تم ماں کے پیٹ سے عقل لے کر نہیں پیدا ہوئی تھیں۔ یہ
سب کچھ تجربہ سے حاصل ہوتا ہے اور بہ نسبت میرے تم کو زیادہ قابلیت
ہے، مجھ سے بھی بہت سی غلطیاں سرزد ہو چکی ہیں اس لئے میرا
دل نہیں چاہتا ہے کہ تم پر اعتراض کروں لیکن کیا تم اس سے انکار کر سکتی
ہو کہ اگر تم سے یہ غلطی نہ ہوئی ہوتی تو اچھا ہوتا۔

ہر شخص اپنی غلطیوں کی داستان سننے کا متحمل ہو سکتا ہے اگر سنانے
والا کہدے کہ وہ بھی اس سے بری نہیں ہے۔

جرمنی کے چینسلر[ل] نے ۱۹۰۹ء میں اس مقولہ پر عمل کرنے کے
فوائد کو محسوس کیا۔ اس وقت قیصر ولیم ثانی جرمنی کے تخت پر متمکن تھا اور
ایک فوجی اور جہازی بیڑا ابنا رہا تھا تاکہ ملک کی قوت زیادہ ہو جائے
اسی زمانہ میں ایک عجیب و غریب واقعہ رونما ہوا۔

قیصر ولیم نے بعض ایسی غیر قابل یقین باتیں کہیں کہ یورپ

ل Von Bülaw

بھر میں تہلکہ مچ گیا اور دنیا بھر میں خلفشار بپا ہوگیا۔ دوسری غلطی یہ ہوئی کہ قیصر نے اِن مہمل اور جہالت آمیز بیانات کی اشاعت بھی کی اور وہ بھی اس وقت جبکہ وہ انگلستان میں بطور مہمان کے تھا، اس نے کہا تھا کہ صرف میں ہی ایک ایسا جرمن کا باشندہ ہوں جو انگریزوں سے رفاقت کا دم بھرتا ہے، جاپان کے خطرہ کو روکنے کے لئے جنگی بیڑا بنا رہا ہے اور جس نے انگلستان کو اس ذلت سے بچا لیا ہے جو کہ اس کو روس اور فرانس کے ہاتھوں دیکھنا پڑتی اور یہ میری ہی حکمت عملی تھی جس کی بدولت لارڈ رابرٹ نے جنوبی افریقہ میں بوئروں کو شکست دی۔

صلح کے زمانے میں یورپ کے کسی بادشاہ کی زبان اتنے حیرت میں ڈالنے والے الفاظ سو سال کے عرصہ میں نہیں نکلے تھے۔ تمام براعظم میں غم و غصہ کی لہر اس طرح دوڑ گئی جیسے کسی نے بھڑوں کے چھتے کو چھیڑ دیا ہو۔

انگلستان غصہ میں بھرا ہوا تھا، جرمنی کے مدبرین اور سیاست داں متحیر تھے، قیصر کے ہوش و حواس اُڑے ہوئے تھے، اُس نے چانسلر سے کہا کہ اس کی ذمہ داری تم اپنے سر لے لو اور یہ اعلان کردو کہ بادشاہ کو ایسی غیر قابل یقین باتیں کہنے کے متعلق میں نے رائے دی تھی۔ چانسلر نے

BOERS: بوئر

جواب دیا کہ نہ تو جرمنی میں اور نہ انگلستان ہی میں کوئی اس بات کا یقین کرے گا کہ میں نے ایسا مشورہ دیا تھا۔ جیسے ہی چانسلر کے منہ سے یہ الفاظ نکلے اس نے محسوس کیا کہ اس سے بڑی غلطی ہوگئی ہے۔ قیصر آگ بگولا ہوگیا اس نے چلا کر کہا کیا تم مجھے ایسا گدھا سمجھتے ہو کہ جو غلطیاں تم سے سرزد نہیں ہوسکتی وہ مجھ سے سرزد ہوجائیں۔ چانسلر نے محسوس کیا کہ تردید کرنے سے پہلے اس کی تعریف کرنی چاہیئے مگر چونکہ اسکا موقع نہیں تھا اُس نے وہ بات کی جو کہ اس موقع کے لئے مناسب تھی نکتہ چینی کرنے کے بعد اُس نے تعریف کرنا شروع کی اور اسکا وہی جادو نما اثر ہوا جو ہر تعریف کا ہوا کرتا ہے، اس نے نہایت ادب سے کہا کہ میرا منشا یہ کہنے کا نہیں تھا، آپ مجھ سے بہت سی باتوں میں فوقیت رکھتے ہیں نہ محض برّی اور بحری علوم میں بلکہ طبیعی سائنس میں بھی میں نے آپ کے بیانات مقیاس الہوا، بے تار کی تار برقی وغیرہ کے متعلق بھی سُنے ہیں، مجھے شرم معلوم ہوتی ہے کہ میں طبیعی سائنس کے تمام شعبوں سے ناآشنا ہوں اور علم کیمیا اور طب سے ناواقف ہوں اور عجائبات فطرت کی تشریح کرنے سے قاصر ہوں۔ ہاں مجھ میں یہ قابلیت ضرور ہے کہ کچھ تاریخی علم اور بعض ایسی خصوصیتیں جو کہ سیاست وغیرہ میں کام آسکتی ہیں میں اُن کا حامل ہوں، قیصر خوش ہوگیا۔ چانسلر نے اس کی تعریف

کر دی۔ اس نے اُس کو بڑھایا تھا اور خود کو گھٹایا تھا اس کے بعد قیصر
تمام قصوروں کو معاف کر سکتا تھا وہ جوش میں چلا اُٹھا، کیا میں نے
تم سے بارہا نہیں کہا ہے کہ ہم لوگ کس خوبی کے ساتھ ایک دوسرے
کی فنی کمی کو پورا کر سکتے ہیں۔ ہم لوگوں کو ایک دوسرے کے ساتھ دامن
چولی کی طرح ملے رہنا چاہیئے اور ہم یقیناً یوہیں رہیں گے۔

اس نے کئی مرتبہ چانسلر سے ہاتھ ملایا اور کچھ عرصہ کے بعد اُسکا
جوش اتنا بڑھا کہ اس نے ایک دن دونوں مٹھیاں بند کرنے کے بعد کہا کہ
اگر کوئی شخص چانسلر کے خلاف ایک لفظ بھی نکالے گا تو میں اس کی ناک
پر گھونسہ مار دونگا۔ چانسلر کی جان بچ گئی۔

اگرچند جملے جو اپنی خاکساری اور دوسرے کی تعریف پر مشتمل ہوں
ایک مغرور قیصر کو دشمن سے دوست بنا سکتے ہیں تو خیال کرو کہ خاکساری اور
تعریف تمھارے اور ہمارے ساتھ کیا کچھ نہیں کر سکتی، اگر ان کا استعمال ٹھیک
طور پر کیا جائے تو دنیاوی تعلقات میں ان سے محیر العقول نتائج ظاہر ہونگے
اس لئے تیسرا قاعدہ یہ ہے کہ دوسرے پر نکتہ چینی کرنے سے پہلے اپنی غلطی
کو تسلیم کرو۔

باب چوتھا

کوئی شخص احکامات قبول کرنا پسند نہیں کرتا

ایک مرتبہ امریکہ کی سوانح عمری لکھنے والوں کے صدر سے میں ایک دعوت کے موقعے پر گفتگو کر رہا تھا۔ دوران گفتگو میں اُس نے کہا میں ایک ایسے شخص کو جانتی ہوں جو کہ کسی کو براہ راست حکم نہیں دیتا تھا۔ وہ یہ نہیں کہتا تھا کہ یہ کرو یا وہ نہ کرو بلکہ یہ کہتا تھا کہ تم اِس پر غور کرو کہ کیا اس کے کرنے سے کام نکل جائیگا خط لکھوانے کے بعد وہ اکثر کہا کرتا تھا کہ تمہارا کیا خیال ہے، اپنے کسی ماتحت کے خط کو دیکھنے کے بعد وہ کہتا تھا کہ فلاں جملہ استعمال کرتے تو زیادہ اچھا ہوتا۔

وہ ہر شخص کو موقع دیتا تھا کہ وہ خود سے کام کرے، بجائے اِس کے کہ وہ اپنے ماتحتوں سے کچھ کہے وہ ان کو از خود کام کرنے کا موقع دیتا تھا تاکہ وہ اپنی غلطیوں سے سبق لے سکیں۔

اس طریقہ سے ہر شخص بآسانی اپنی غلطیاں درست کر سکتا ہے
اس سے دوسرے کی عظمت اور فخر پر کوئی دھبّہ نہیں آتا اور بجائے
بغاوت کرنے کے وہ تعاون پر آمادہ ہوجاتا ہے۔ اس لئے
لوگوں کو تبدیل کرنے کے لئے بغیر اس کے کہ اُن کو ناگوار ہو یا وہ
بُرا مانیں۔ چوتھا اصول یہ ہے کہ بجائے اس کے کہ براہ راست احکامات
دو اُن سے سوالات کرو۔

بجلی کی ایک کمپنی نے تہیہ کر لیا کہ ایک شعبہ کے اعلیٰ افسر کو علیحدہ کیا جائے
یہ شخص بجلی کے کام میں تو بہت ماہر تھا، لیکن حساب کتاب بالکل نہیں جانتا تھا
کمپنی کی یہ ہمت نہیں پڑتی تھی کہ اُس آدمی کو ناخوش کرے ۔ اُسکے بغیر
کام نہ چل سکتا تھا ۔ وہ بہت زود رنج تھا اِس لئے اس کو ایک نیا
خطاب دیا گیا ۔ دراصل یہی کام وہ پہلے بھی کرتا تھا ۔ اِسکے بعد اوس شعبہ کا
افسر دوسرا شخص مقرر کیا گیا ہم میں سے کتنے اِس کا خیال کرتے ہیں ہم دوسروں
کی دل آزاری کرتے ہیں اور اپنا کام نکالتے ہیں، ہم نقص نکالتے ہیں
دھمکیاں دیتے ہیں بچوں پر نکتہ چینی کرتے ہیں یا کسی ماتحت کی دوسروں
کے سامنے عیب جوئی کرتے ہیں بغیر اس کا خیال کئے ہوئے کہ دوسرے
کے غرور کو کتنا دھکا لگتا ہے حالانکہ صرف چند منٹ غور کر لینا سوچ سمجھکر
منھ سے بات نکالنا دوسرے کے رویّہ کو مکمل طور پر سمجھنا بہت اچھے

نتائج پیدا کر سکتا ہے۔ اب اگر ہم کو کسی نوکر یا ماتحت کے برخواست کرنے کا موقع آئے تو ان باتوں کا لحاظ رکھنا چاہیئے کسی نوکر کو برخواست کرنا کوئی کھیل نہیں ہے اور جو شخص برخواست کیا جاتا ہے اُسکے لئے بھی برخواست ہونا کوئی کھیل نہیں ہے۔

ہمارا کام زیادہ تر فصل کے اوپر ہوتا ہے اور ہم کو بہت سے لوگوں کو مارچ میں علاحدہ کرنا پڑتا ہے۔ اس لئے علحدہ کرنے سے پہلے میں اپنی ملازمین سے اس طور پر گفتگو کرتا تھا "فصل کا کام ختم ہو گیا اب تمہارے لئے کچھ کام نہیں رہ گیا ہے۔ تم یہ تو جانتے ہی تھے کہ جب تک کام زیادہ رہے گا تمھارا تقرر باقی رہے گا" نتیجہ اس کا یہ ہوتا تھا کہ لوگ رنجیدہ اور بد دل ہو جاتے تھے اُن کو خیال ہوتا تھا کہ ہمارے ساتھ بے انصافی کی گئی ہے اور ہماری خدمات کی قدر نہیں کی گئی اس لئے میں نے طے کیا کہ گفتگو کرنے کا طریقہ بدل دیا جائے اس لئے ہر شخص کو میں علحدہ علحدہ بلاتا تھا اور پہلے سے دل میں سوچ رکھتا تھا کہ اُس نے کیا کیا خدمتیں انجام دی ہیں اگر اُس نے کوئی اچھی خدمت کی ہے تو میں کہتا "میں تمھارے کام سے خوش ہوں ایک بڑے مشکل کام کو تم نے سر انجام دیا مجھے تمھارے اوپر فخر ہے اب تم جہاں بھی جاؤ گے اچھی سے اچھا کام کر سکو گے یہ کارخانہ تمھارے اوپر پورا بھروسہ رکھتا ہے۔

اور تمھاری بھلائی کا طالب ہے اس کو تم نہ بھولنا" نتیجہ اس کا یہ ہوتا تھا کہ برخواستگی پر ان کو رنج نہ ہوتا تھا وہ یہ سمجھ لیتے تھے کہ اگر اُن کے لئے کام ہوتا تو وہ علیحدہ نہ کئے جاتے اور جب ہم کو پھر اُن کی ضرورت پیش آتی ہے تو وہ خوشی سے ہمارے پاس چلے آتے ہیں۔

ایک شخص کو یہ ملکہ حاصل تھا کہ دو لڑنے والوں میں صلح کرا دیتا تھا۔ وہ یہ معلوم کرنے کی کوشش کرتا تھا کہ طرفین میں سے کون کون باتیں صحیح اور انصاف پر مبنی ہیں جس کی تعریف کیجا سکتی ہے، فیصلہ چاہے کچھ بھی ہوتا لیکن کسی کی غلطی نہیں بتاتا تھا۔ سچ بھی یہی کرتا ہے، دنیا بھر کے بڑے آدمی یہی طریقہ اختیار کرتے ہیں۔

صدیوں کی شدید مخاصمت کے بعد ۱۹۲۲ء میں ترکوں نے تہیہ کر لیا کہ یونانیوں کو ٹرکی سے نکال دیا جائے۔ مصطفےٰ کمال پاشا نے اپنے سپاہیوں کے سامنے ایک تقریر کی کہ تمھاری منزل مقصود بحر الکاہل ہے۔ اُس وقت زمانہ حال کی بہت سخت جنگ جاری تھی۔ ترکوں کو فتح ہوئی اور جب دو یونانی سپہ سالار ہتھیار ڈالنے کے لئے کمال پاشا کے صدر مقام پر پہونچے تو ترکوں نے ہزیمت خوردہ افواج کا بڑا مضحکہ اڑایا اور بہت لعنت ملامت کی لیکن مصطفےٰ کمال پاشا کا رویہ اسکے برخلاف رہا۔ اس نے کہا کہ آئیے تشریف لایئے، غالباً آپ لوگ تھک

گئے ہونگے۔ اس کے بعد اُس نے اُن سے ہاتھ ملایا۔ جنگ کی بابت تفصیلی گفتگو کرتا رہا، اُن کے زخموں پر پٹی باندھی اس کے بعد کہنے لگا کہ "لڑائی کا کھیل ایسا ہے جس میں اچھے سے اچھے آدمیوں کو شکست ہوجاتی ہے"۔ اس وقت جبکہ وہ فتح کی شراب سے مخمور تھا۔ مصطفےٰ کمال پاشا نے اس اصول کو نظر انداز نہیں ہونے دیا کہ دوسرے شخص کو اپنی عزت اور آبرو بچانے کا موقع دو۔

باب چھٹا

دوسروں کو کامیابی کی طرف کسطرح اکسایا جائے

ایک شخص سرکس میں ملازم تھا اور کتوں کو سکھایا کرتا تھا اور جب وہ کتا سیکھنے کی صلاحیت پیدا کرتا تو اس کو تھپکتا، اس کی تعریف کرتا اسکو راتب دیتا اور بہت کچھ آؤ بھگت کرتا۔ آدمیوں کے ساتھ بھی یہی طریقہ استعمال کیا جاسکتا ہے۔ بجائے کوڑے کے اُن کو گوشت دیا جا سکتا ہے، بجائے تردید کے ان کی تعریف کی جاسکتی ہے اور اگر وہ ذراسی بھی ترقی کریں تو اُن کو شاباش دینی چاہیئے تاکہ وہ زیادہ ترقی کرنے کی طرف مائل ہوں۔

امریکہ کے بڑے جیل خانے کا داروغہ کہتا ہے کہ بہت سے سخت سے سخت جرائم پیشہ لوگوں کی اگر تعریف کی جائے تو اُس سے اونکا تعاون حاصل کیا جاسکتا ہے اور اونکی اصلاح ہوسکتی ہے بجائے اس کے کہ ان کی نکتہ چینی کی جائے یا ان کی لغزشوں پر اُن کو ڈانٹا جائے

نصف صدی ہوئے کہ ایک ۵۰ برس کا لڑکا ایک کارخانہ
میں کام کرتا تھا وہ فن موسیقی کی طرف مائل تھا لیکن اُس کے پہلے استاد
نے اس کی پست ہمتی کی، اس نے کہا کہ تم گا نہیں سکتے تمہاری آواز پھٹے بانس کے
مانند ہے لیکن اس کی ماں نے جو کہ کھیتی باڑی کرتی تھی اس کے کندھے
پر ہاتھ رکھ کے اس کی تعریف کی اور کہا کہ تم میں گانے کی قابلیت موجود
ہے۔ وہ ننگے پیر دل چل کر پائی پائی جمع کرتی تھی تاکہ لڑکے کے موسیقی کے
درس کے لئے فیس مہیّا کر سکے، اس دہقانی عورت کی تعریف اور ہمّت
افزائی کا یہ نتیجہ ہوا کہ لڑکے کی زندگی میں ایک انقلاب عظیم ہو گیا، تم نے
بھی اس لڑکے کا نام سنا ہوگا اس کا نام کروسو[1] تھا۔

بہت زمانہ گذرا کہ لندن کے شہر میں ایک نوجوان آدمی
مصنّف بننا چاہتا تھا۔ چار سال سے زیادہ وہ اسکول میں نہ پڑھ سکا۔
عدم ادائیگی قرضہ کی علت میں اس کے باپ کو جیل ہو گئی اور اس نوجوان
لڑکے کو فاقہ پر فاقہ کرنے پڑے۔ آخر کار اس کو ایک نوکری مل گئی۔ وہ
روشنائی کی بوتلوں پر لیبل لگایا کرتا تھا اور رات کو دو اور لڑکوں کے
ساتھ ایک چھوٹے سے تنگ و تاریک کمرے میں سو رہتا تھا، یہ لڑکے
بہت نیچے طبقے کے تھے، اس کو اپنی قابلیت پر اسقدر کم بھروسہ تھا کہ ایک

---

[1] CARUSO

دفعہ وہ رات کو چپکے سے گھر سے باہر نکلا اور اندھیرے میں جا کر اپنے
پہلے افسانے کو ڈاک میں ڈال دیا تاکہ کوئی دیکھ کر اس پر ہنس نہ سکے افسانوں
پر افسانے اس نے لکھے لیکن کوئی منظور نہ ہوا۔ آخر کو ایک وہ دن بھی آیا جبکہ
اس کا ایک افسانہ منظور ہوگیا۔ اس کو کوئی معاوضہ تو نہ ملا لیکن ایک مدیر
نے اس کی تعریف کردی اور اُس کی قابلیت کو تسلیم کرلیا۔ یہ معلوم کر کے
اُسکو اتنی خوشی ہوئی کہ وہ اِدھر اُدھر گلیوں میں مارا مارا پھرا کیا اور اسکی
آنکھ سے آنسو جاری تھے، اس تعریف اور قدر دانی کا یہ نتیجہ ہوا کہ اس کی
زندگی میں ایک تغیر ہوگیا نہیں تو وہ عمر بھر بوتلوں پر لیبل ہی لگاتا رہتا۔
اس لڑکے کا نام بھی تم نے سنا ہوگا۔ یہ لڑکا چارلس ڈکنس[1] کے نام سے مشہور ہے

۵۰ سال قبل ایک لڑکا لندن میں بحیثیت کلرک کے
ایک دوکان پر کام کرتا تھا ۵ بجے صبح کو اُٹھنا، دوکان میں جھاڑو لگانا۔ ۱۴
گھنٹے روزانہ کام کرتا، یہ اس کا روز کا مشغلہ تھا، دو سال کے بعد وہ
اس کو برداشت نہ کرسکا اور ایک صبح کو اُٹھ کر بغیر کھانا کھائے ہوئے ۱۵ میل
پیدل چل کر اپنی ماں کے پاس پہونچا ماں اس کی ماماگیری کرتی تھی وہ پاگل
سا ہو رہا تھا، اپنی ماں سے منت وسماجت کی، رویا اور اس کے سامنے
قسمیں کھائیں کہ اگر اُس کو اس کے بعد پھر دوکان پہ کام کرنا پڑا تو وہ

---

[1] CHARLES DICKENS.

خودکشی کرلے گا۔ اُس کے بعد اُس نے بہت طویل اور پردرد خط اپنے سابق اسکول ماسٹر کو لکھا جس کا خلاصہ یہ تھا کہ وہ بہت شکستہ خاطر ہو رہا ہے اور اب اُس کو زندہ رہنے کی ہوس نہیں ہے، اسکول ماسٹر نے اس کے جواب میں اُس کو یقین دلایا کہ وہ بہت ذہین ہے اور اچھے عہدوں کے فرائض انجام دینے کی قابلیت رکھتا ہے اور اس کو ماسٹر کا عہدہ دیا اس واقعہ نے اس لڑکے کی زندگی میں ایک انقلاب عظیم پیدا کر دیا اور انگلستان کی تاریخ ادب میں اس لڑکے نے ۷۷ کتابیں لکھیں ہیں اور دس لاکھ ڈالر پیدا کیا ہے، اس لڑکے کو بھی تم جانتے ہو گے اس کا نام ایچ۔ جی[1] ولس ہے۔

۱۹۲۲ء میں ایک نوجوان آدمی کو اپنی بیوی کی پرورش کرنے میں بہت مصیبتوں کا سامنا کرنا پڑا وہ ایک گرجا گھر میں اتوار کو گایا کرتا تھا اور کبھی کبھی خاص گیت گانے کی وجہ سے اُسے ۵ ڈالر مل جاتے تھے، وہ اس قدر پریشان حال تھا کہ شہر میں نہ رہ سکتا تھا بلکہ ۱۲½ ڈالر ماہوار کرایہ کے مکان میں رہتا تھا لیکن باوجود اس کے اس پر دس مہینہ کا کرایہ باقی تھا انگور توڑ توڑ کر جو اُجرت اس سے مل جاتی تھی اس سے اپنا پیٹ پالتا تھا۔ وہ کہتا ہے کہ کبھی کبھی بجز انگور اور کچھ اُسے کھانے کو

---

[1] H.G. WELLS.

نصیب نہ ہوتا تھا۔ وہ اِس قدر بد دل ہوگیا تھا کہ گانے کی نوکری چھوڑ کر موٹر بیچنے کی نوکری اختیار کرنے والا تھا، اسی اثنا میں ایک شخص نے جو فن موسیقی میں ماہر تھا اس سے کہا کہ تم میں گانے کی قابلیت بہت زیادہ ہے، تم نیویارک میں تعلیم حاصل کرو، اس ہمت افزائی اور تعریف سے اُس کی زندگی میں ایک تغیر پیدا ہوگیا، اور اُس نے بہت بڑا نام پیدا کیا۔

ہم تم بھی جن لوگوں سے روزمرّہ ملتے ہیں اگر ان کو محسوس کرا دیں کہ ان لوگوں کے اندر کوئی چھپی ہوئی استعداد موجود ہے تو محض ان میں تبدیلی ہی نہیں بلکہ ایک تغیر عظیم پیدا کر سکتے ہیں۔ اس کو مبالغہ مت خیال کرو بلکہ ایک پروفیسر کے حسب ذیل مقولہ کو ذہن نشین کر لو جو کہ امریکہ کا نہ صرف بڑا فلسفی ہی ہے بلکہ علم نفسیات کا بھی بہت بڑا ماہر ہے وہ کہتا ہے کہ ہم لوگ اسوقت فقط نیم خفتہ ہیں۔ ہم لوگ اپنے جسمانی اور روحانی خزانوں کا بہت تھوڑا حصّہ استعمال میں لاتے ہیں اس کی قوتیں لامحدود ہیں اس لئے لوگوں کو تبدیل کرنے کے لئے بغیر اس کے کہ اُن کو ناگوار ہو اور آزردگی ہو چھٹا مقولہ یہ ہے کہ ذراسی بھی ترقی کی تعریف کرو اور ہر امر کی ترقی کی مدح سرائی کرو۔ دل کھول کر قدرافزائی اور تعریف کرنے میں اسراف کی حد تک فیاضی کرو۔

باب ساتواں

کُتّے کو بھی اچھے نام سے پکارو

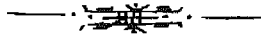
میرے ایک دوست نے ایک خادمہ کو نوکر رکھا اور کہا آئندہ دوشنبہ سے آکر کام کرے۔ اس اثنا میں اس نے ایک عورت سے جس کے یہاں وہ پہلے کام کرتی تھی۔ ٹیلیفون پر پوچھا تو معلوم ہوا کہ اُس کا ماضی اچھا نہیں تھا لیکن جب وہ لڑکی کام کرنے کے لئے دوسرے دن آئی تو میرے دوست نے کہا کہ میں نے اُس عورت سے جس کے یہاں پہلے تم کام کرتی تھیں ٹیلیفون پر دریافت کیا تھا اس نے کہا کہ تم ایماندار، معتبر اور اچھی باورچن ہو اور لڑکوں کی دیکھ بھال کرنے میں ہُشیار ہو۔ مگر اسی کے ساتھ یہ بھی کہا ہے کہ تم مکان کو اچھی طرح صاف نہیں رکھتی ہو، میرا خیال ہے کہ وہ جھوٹ بول رہی تھی، تم صاف کپڑے پہنتی ہو۔ یہ ہر شخص دیکھ سکتا ہے، اور میں دعویٰ سے کہہ سکتا ہوں کہ تم مکان کو بھی اتنا ہی صاف ستھرا رکھ سکتی ہو

جیسا کہ اپنے کپڑوں کو، ہمارا تمہارا نباہ اچھی طرح ہو جائے گا۔ اس کہنے
کا اثر اس لڑکی پر ایسا ہوا کہ نہ صرف اُس نے مکان کو صاف رکھنا شروع
کیا بلکہ خوشی سے اِس بات پر آمادہ ہو گئی کہ اس سے زیادہ ایک گھنٹہ
روزانہ کام لیا جائے اور جو اندیشے اس کے متعلق پیدا ہو گئے تھے وہ غلط ثابت
ہوئے۔ ہر شخص کی رہنمائی باسانی ہو سکتی ہے اگر وہ تمہاری عزت کرتا ہے
اور اگر تم یہ بتا دو کہ تم کسی قابلیت کی وجہ سے اس کی عزت کرتے
ہو۔ مختصر یہ کہ اگر تم چاہتے ہو کہ کوئی شخص کسی خاص بات میں سُدھر جائے
تو ایسا رویہ اختیار کرو گویا کہ وہ خاصیت اس میں پہلے ہی سے موجود
ہے۔ اگر کسی میں کوئی ہنر نہ بھی پاؤ تو یہ فرض کر لو کہ اس میں وہ ہنر موجود
ہے تاکہ وہ اس کو حاصل کر لے۔ وہ اس کے حصول میں اپنی جان لڑا دیگا
اور اس کی کبھی نوبت نہ آنے دیگا کہ لوگوں کا خیال اس کے متعلق غلط نکلے

ایک عورت لکھتی ہے کہ ایک خادمہ ایک ہوٹل سے
میرے پاس کھانا لایا کرتی تھی۔ وہ بہت ہی بد ذات لڑکی تھی، کم ہمت
پتلی، دُبلی، کنجی۔ ایک دن جب وہ میرے کھانے کا پلیٹ اپنے ہاتھ میں
لئے تھی تو میں نے اُس سے پوچھا کہ تم کو نہیں معلوم کہ تمہارے اندر کتنی
قابلیتیں چھپی ہوئی ہیں، چونکہ اس کو اپنے خیالات چھپانے کی عادت
تھی وہ خاموش رہی، ورنہ برتن ہاتھ سے گر پڑتا اور ٹوٹ جاتا۔ تب

اُس نے تشتری کو میز پر رکھ کر اور آہ سرد بھر کر کہا۔ "بیوی مجھ کو تو اسکا یقین نہیں آتا۔" وہ سیدھی باورچی خانے میں گئی، اور جو کچھ میں نے کہا تھا اس نے لوگوں سے بیان کیا۔ عقیدہ کا اتنا اثر ہوتا ہے کہ کسی نے اسکا مذاق بھی نہ اڑایا۔ اس دن سے لوگ اس کا کسی قدر لحاظ کرنے لگے اور اس لڑکی میں یہ یقین کر کے کہ اُسکے اندر صلاحیتیں پوشیدہ ہیں ایک تغیر ہونے لگا۔ اُس نے اپنے جسم اور چہرے کی نگہداشت میں اتنا وقت صرف کرنا شروع کیا کہ اس کے چہرے پر نکھار پیدا ہوگیا اور اس میں حسن آنے لگا۔ دو مہینہ بعد اُس نے یہ اعلان کیا کہ ہیڈ باورچی کے بھتیجے سے اس کی شادی ہونے والی ہے۔ اور میرا شکریہ ادا کرنے لگی تم نے دیکھا کہ چند جملوں نے اس کی زندگی میں کیسی کا یا پلٹ کر دی

ایک جنرل نے بھی اپنے سپاہیوں کو اس قسم کی ہمت افزائی سے بہت کچھ سُدھارا تھا، پرانی کہاوت مشہور ہے کہ تم کُتے کو بدنام کر کے پھانسی دے سکتے ہو لیکن نیک نام کرنے سے نہایت اچھے نتائج برآمد ہو سکتے ہیں، ہر شخص چاہے وہ امیر ہو یا غریب، فقیر ہو یا چور، اگر اُس کو ایمانداری کی شہرت دیدی جاتی ہے تو اُس پر پورا اترنے کی کوشش کرتا ہے، اگر تم کو کسی سے سابقہ پڑے تو اُس سے ایسا برتاؤ کرو جیسا کہ کسی شریف آدمی سے کرتے ہو۔ یہ فرض کر لو کہ

وہ دوسروں سے کسی طرح کم نہیں ہے۔ اس سلوک سے وہ اتنا خوش ہوگا کہ وہ سُدھرنے کی کوشش کرے گا، اُسے خوشی ہوگی کہ کوئی تو اس پر بھروسہ رکھتا ہے، اس لئے اگر تم چاہتے ہو کہ دوسرے کے چال چلن پر اثر ڈالو، بغیر اس کے کہ اس کو برا معلوم ہو یا وہ رنجیدہ ہو تو ساتواں اصول یہ ہے کہ ہر شخص کو اچھا مشہور کرو تاکہ وہ اُس میں پُورا اتر سکے۔

باب آٹھواں

کسی نقص کو ایسا معلوم ہونے دو کہ بآسانی اُسکی اصلاح ہو سکتی ہے

کچھ عرصہ ہوا کہ میرے ایک ناکتخدا دوست کی منگنی ٹھہری جو ۴۰ برس کا تھا، اس کی مجوّزہ بیوی نے کہا کہ رقص کے متعلق کچھ علم حاصل کر لو ، وہ کہتا ہے کہ اس تعلیم کی مجھے سخت ضرورت تھی اس لئے کہ میں نے ۲۰ سال پہلے سیکھا تھا اور آج بھی ویسا ہی کو رہا تھا، اب جب میں نے دوبارہ سیکھنا شروع کیا تو میرے استاد اوّل نے کہا کہ میں غلط طور پر ناچتا ہوں اور پھر از سر نو سیکھنے کی ضرورت ہے، میں بہت بددل ہوا اور اس معلم کو نکال دیا۔ دوسرے استاد نے کہا کہ اصول میرے سب ٹھیک ہیں صرف یہ عیب ہے کہ میرا ناچ پُرانے طرز کا ہے اور چند دنوں میں یہ بالکل ٹھیک ہو جائیگا پہلے معلم نے میری غلطیوں پر زور دیکر میری ہمت پست کی تھی، لیکن دوسرے نے میری غلطیوں کو نظر انداز کرتے ہوئے میری خوبیوں کی تعریف کی اور کہا کہ تم کو تال کا کافی شعور ہے اور

تم تو قدرتاً اس کے لئے بنائے گئے ہو "آنکہ کہ من دانم"۔ لیکن میرے دل میں یہ خیال پیدا ہوا کہ شاید جو وہ زبان سے کہہ رہا ہے وہی بات دل میں بھی ہو اور اسی لئے میں تنخواہ دیتا تھا۔ اگر مجھ سے وہ میری تعریف نہ کرتا تو مجھ میں سدھرنے کا جذبہ نہ پیدا ہوتا اور میں موچی کا موچی بنا رہتا۔

اگر کسی بچے۔ شوہر یا خدمت گار سے یہ کہدو کہ وہ احمق ہے یا گونگا ہے اور اُس میں قابلیت اور استعداد نہیں ہے اور وہ بالکل غلط طور پر کام کر رہا ہے تو تم نے اس کے جذبے کا خون کر دیا۔ سُدھرنے کی استعداد فنا کر ڈالی لیکن اگر اس سے کہو کہ وہ بآسانی ترقی حاصل کر سکتا ہے اور اسکو محسوس کرا دو کہ تم کو اس کے اوپر اعتماد ہے کہ وہ کام کر سکتا ہے تو وہ اتنی مشق کرے گا کہ صبح ہو جائے گی تاکہ اس کے کام میں کوئی عیب نہ نکال سکے۔

لاول ٹامس کا رویہ بھی یہی ہے، وہ تم میں جذبۂ اعتماد اور ہمت پیدا کراتا ہے ایک بار میں اس کے یہاں مہمان ہوا۔ شام کو لوگ تاش کھیلنے کے لئے جمع ہوئے مجھ سے بھی کہا گیا میں نے انکار کیا کہ میں بالکل ناواقف ہوں اس نے کہا کہ کوئی مشکل کام نہیں ہے۔ محض یادداشت کا کام ہے نتیجہ یہ ہوا کہ میں کھیلنے لگا۔ محض اس وجہ سے کہ مجھ سے کہا گیا تھا کہ مجھے اس میں دخل ہے اور یہ بہت آسان ہے۔

ایک اور شخص ناقل ہے کہ اگر ایک عورت نے یہ کہکر میری ہمت افزائی نہ کی ہوتی کہ مجھے اس فن میں ید طولیٰ ہے تو میں سیکڑوں کتابیں برج کے کھیل پر نہ تصنیف کرسکتا۔ سنہ ۱۹۲۲ء میں اس شخص نے چاہا کہ فلسفہ وغیرہ پڑھانے کی نوکری مل جائے لیکن ناکامیاب رہا پھر کوئلہ بیچنا چاہا اس میں بھی ناکامیاب رہا۔ تب قہوہ کی تجارت کی لیکن اس میں بھی ناکامیاب ہوا۔ اسوقت اس کے دل میں یہ خیال نہ گذرا کہ لوگوں کو برج سکھلائے۔ وہ بڑا کھلاڑی بھی تھا اور بڑا ضدی بھی۔ وہ اتنے سوالات کرتا تھا کہ لوگوں کو اس سے پیچھا چھوڑانا مشکل ہوجاتا تھا۔ اتفاقاً اُس کی ایک برج کی معلمہ سے ملاقات ہوگئی اس سے اُس نے شادی کرلی۔ چند روز میں اس کی بیوی کو محسوس ہوا کہ وہ کس قدر ہوشیاری سے پتوں کا تجزیہ کرتا ہے، اور اس نے اس سے کہا کہ تم تو کھیلنے میں ید طولیٰ رکھتے ہو، اس ہمت افزائی سے اسنے برج کو ایک پیشہ بنالیا، اس لئے اگر تم بغیر اسکے کسی کو ناگوار گذرے لوگوں کو تبدیل کرنا چاہتے ہو تو آٹھواں کلیہ یہ ہے:۔ کہ

ہمت افزائی سے کام لو۔ جو نقص کہ تم کسیکا دور کرانا چاہتے ہو کوشش کرو کہ وہ اس کی نظروں میں آسان معلوم ہو اور اسکو سرانجام دینا اور زیادہ آسان معلوم ہو۔

باب نواں

جو کچھ تم چاہتے ہو اُس کو لوگ بخوشی کر سکیں

سنہ ۱۵ء میں یورپ میدانِ کارزار بنا ہوا تھا۔ خون کی ندیاں بہ رہی تھیں۔ وڈرو ولسن[1] نے کوشش کی کہ کسی طرح صلح ہو جائے اس نے ایک خاص نمایندہ تمام متحارب قوموں کے پاس روانہ کیا تاکہ صلح کے متعلق صلاح و مشورہ ہو سکے۔

ولیم جے۔ برائن[2] نامے سکریٹری اسٹیٹ نام و نمود کی فکر میں تھا اور وہ اس کارِ خاص کے لئے خود جانا چاہتا تھا لیکن ولسن نے ایک دوسرے شخص کو منتخب کر لیا اور وہ برائن سے جا کے اس طرح پر کہہ سکے کہ اسکو ناگوار نہ معلوم ہو۔ اُس نے برائن سے کہا کہ تمھارا جانا اسلئے نامناسب ہے کہ ولسن یہ نہیں چاہتا کہ کوئی سرکاری ملازم جائے نہیں تو معاملہ طشت از بام ہو جائے گا اور لوگوں کو دیکھ کر تعجب ہوگا کہ برائن یہاں

---

[1] Woodrow Wilson.

[2] W. J. Bryan.

کیسے آیا۔ براؤن یہ سنکر مطمئن ہو گیا۔

ولسن نے جب ایک شخص کو کابینہ کے لئے مدعو کیا تو یہ کہکے کہ اگر تم منظور کرلو گے تو میرے اوپر بڑا احسان کروگے، افسوس کہ اس اصول کو اُس نے ہر جگہ استعمال نہ کیا۔ اس نے اپنی زندگی تباہ کر ڈالی اپنی تندرستی تباہ کر ڈالی، امریکہ کو لیگ سے علحدہ رہنا پڑا اور دنیا کی تاریخ کا نقشہ اُلٹ گیا۔

ایک مصنّف ایک مطبع کے متعلق یوں لکھتا ہے کہ یہ مطبع جب میرے افسانے شایع کرنے سے انکار کرتا تھا تو اسقدر خوش اسلوبی کے ساتھ کہ مجھ کو اُس کے اس انکاریہ جواب سے جتنی خوشی ہوتی تھی اوتنی منظور کیے جانے سے نہ ہوتی۔!

انکاریہ جواب بھی ایک فن ہے، ایک مقرر کو سیکڑوں دعوت نامے نامنظور کرنے پڑتے ہیں چاہے وہ دوستوں کے ہوں چاہے اُن لوگوں کے جن کا وہ ممنون ہے۔ لیکن وہ انکار ایسے مہذب پیرایے میں کرتا ہے کہ دوسرے شخص کو کم سے کم بُرا نہیں معلوم ہوتا۔ اپنی معذرت کے بعد کسی اور کا نام تجویز کر دیتا ہے تاکہ داعی کو سوچنے کا موقع ہی نہ مل سکے اور وہ دوسرے سے معاملہ کرلے۔ فلاں کو کیوں نہیں بلا لیتے۔ یا فلاں شخص کا بھی تم نے خیال کیا ہے۔ اس کو بہت سے دلچسپ قصے

سیاحت یورپ کے متعلق یاد ہیں اور وہ فرانس میں کبھی رہ چکا ہے۔ یا فلاں کو بلاؤ اس کے پاس بہت سی تصویریں شیر کے شکار کی ہیں۔

ایک بڑے چھاپہ خانے کے افسر اعلیٰ کو اس بات کی ضرورت پڑی کہ ایک کاریگر کے رویہ اور اس کے مطالبات کو اس طرح تبدیل کرے کہ اس کو ناگوار نہ ہو۔ اس کاریگر کا کام یہ تھا کہ بہت سی مشینیں دن رات چلتی رہیں۔ وہ ہمیشہ شاکی رہتا تھا کہ اس کو بہت زیادہ کام کرنا پڑتا ہے اور ایک نائب کی ضرورت ہے۔ مالک مطبع نے اس کی یہ درخواست منظور نہیں کی لیکن کاریگر کو بھی خوش رکھا کس طرح اس کاریگر کو ایک نج کا دفتر دے دیا گیا اور اس کے نام کی تختی لٹکا دی گئی اور نام کے نیچے یہ لکھ دیا گیا "منیجر صیغہ ملازمت"۔ اب اسکو مرمت کے لئے ہر کس و ناکس جہاں چاہتا نہ بھیج سکتا تھا کیونکہ وہ ایک شعبہ کا منیجر تھا، اس کی قدردانی کیگئی، اس میں بڑائی کا جذبہ پیدا ہوا اس کی شان میں اضافہ ہوا اس کے بعد سے وہ کام بغیر کسی شکایت کے کیا کرتا تھا۔

نپولین نے جب اپنے سپاہیوں میں ۱۵۰۰ صلیبیں تقسیم کیں اور اٹھارہ جنرلوں کو اعلیٰ جنگی افسر کا خطاب دیا اور اپنی فوج کو "فوج والاشان" کہکر پکارا کرتا تھا تو اس پر بھی یہی اعتراض کیا گیا کہ

جنگ آزمودہ سپاہیوں کو کھلونے تقسیم کرنے سے کیا حاصل لیکن جب اُس نے جواب دیا کہ لوگوں پر حکومت انھیں کھلونوں سے کی جاتی ہے، حکومت کو خطاب دینے کا طریقہ جس طرح نپولین کے لئے مفید ثابت ہوا اُسی طرح تمھارے لئے بھی مفید ثابت ہوسکتا ہے،

ایک عورت کے مکان کے سامنے ایک سبزہ زار تھا جس کو لڑکے کھیل کر خراب کر ڈالتے تھے اس نے ہر چند کوشش کی کہ لڑکوں کو اس تباہ کاری سے باز رکھے نہ تو اعتراض سے کوئی نتیجہ نکلا اور نہ خوشامد سے تب اُس نے اس گروہ کے بدترین مجرم کو جاسوس کا خطاب دیا اور مداخلت بیجا کرنیوالوں کو پکڑ کر لانا اُسکا مقصد قرار پایا چنانچہ اس جاسوس نے ایک دن بہت سی آگ جلائی، ایک لوہے کو خوب گرم کرکے سُرخ کرلیا اور جو لڑکا اس سبزہ زار پر آنے کی ہمت کرتا اس کو ڈراتا دھمکاتا اس لئے اگر تم چاہتے ہو کہ لوگوں کو تبدیل کرسکو بغیر اس کے کہ ان کو ناگوار ہو تو جس شخص سے کام کرانا چاہتے ہو ایسا کرو کہ وہ بخوشی اسکے کرنے پر آمادہ ہوجائے۔

۹۔ اصول ماہیت قلوب کے بغیر اسکے کہ دوسرے کو بُرا معلوم ہو

(۱) تعریف اور سچی قدردانی سے شروعات کرو۔

(۲) لوگوں کی توجہ اُن کی غلطیوں پر کنایتہً مبذول کراؤ۔

(۳) اپنی غلطیوں کا پہلے خود اعتراف کرو پھر دوسروں کی نکتہ چینی کرو

(۴) براہ راست احکامات دینے کے بجائے سوالات کرو۔

(۵) دوسرے کو اپنی عزت اور آبرو بچانے کا موقع دو۔

(۶) چھوٹی بڑی اصلاح کی دل کھول کر تعریف کرو اور پورے حوصلہ سے تعریف کرو۔

(۷) دوسرے شخص کو ایسی شہرت دو کہ وہ اُس میں پورا اُتر سکے۔

(۸) دوسروں کی ہمت افزائی کرو۔ اور ایسا محسوس کراؤ کہ اُن کا نقص آسانی سے دور کیا جا سکتا ہے۔

(۹) دوسروں سے جو کام لینا چاہتے ہو وہ اس طرح لو کہ وہ خوش ہو کر کام کرے۔

پانچواں حصّہ

وہ خطوط جن سے محیر العقول نتائج ظاہر ہوئے

اس میں بالکل مبالغہ نہیں ہے کہ بعض خطوط سے ایسے حیرت انگیز نتائج ظاہر ہوئے ہیں جن پر معجزوں کا اطلاق ہوتا ہے۔

ایک بہت بڑے کاروباری شخص کا تجربہ ہے کہ جو معلومات وہ اپنے بیوپاریوں سے بذریعہ خطوط حاصل کرنا چاہتا تھا۔ اُس میں اُسے کبھی ۸ فیصدی سے زیادہ کامیابی نصیب نہیں ہوئی اور اسکا خیال ہے کہ اگر ۱۵ فیصدی بھی جواب دیدیتے تو ایک غیر معمولی بات ہوتی۔ اور ۲۰ فیصدی جواب پاتا تو گویا معجزہ سمجھا جاتا لیکن ایک خط اس نے ایسا لکھا جس میں ۴۲½ فیصدی جوابات ملے۔ اس خط میں وہ اسطرح سے شروع کرتا ہے کہ "کیا آپ میرے ساتھ کچھ احسان کر سکتے ہیں" (اس لفظ احسان" سے پڑھنے والوں کے دل میں جذبۂ بزرگی پیدا ہوجاتا ہے) کیا آپ مہربانی کر کے میری ایک مشکل کو برطرف کر سکیں گے؟ (اس حالت

کا صحیح اندازہ کرنا بہت ضروری ہے خیال کرو ایک چھوٹا دوکاندار
ایک کورو میں ایک سربرآوردہ تاجر کا خط پاتا ہے. جس کی پہلی سطر
میں اس سے درخواست کیگئی ہے کہ اس کی ایک مشکل برطرف کردے
یہ بیوپاری غالباً یہ سوچنے لگا ہوگا کہ اگر بڑے شہر کا تاجر کسی مشکل میں
آپڑا ہے تو یقیناً یہ ایک موزوں آدمی کے پاس عرض لیکر آیا ہے میں
ہمیشہ کوشش کرتا ہوں کہ فیاضی برتوں اور قدر کروں، دیکھوں تو کہ
اسے کون سی مشکل آپڑی ہے) خط کی بقیہ عبارت یہ ہے:-

"سال گذشتہ میں نے اپنی کمپنی کو اطمینان دلایا تھا کہ اسکی بکری
میں اضافہ کرنے کے لئے ضرورت ہے کہ سال بھر کمپنی کے خرچہ سے
بیوپاریوں سے خط وکتابت جاری رکھی جائے۔"

(یہ چھوٹا سا دوکاندار غالباً سوچنے لگا ہوگا کہ قدرتاً اس کمپنی کو
صرفہ اٹھانا چاہیئے بس منافع تو انھیں کا ہوتا ہے لاکھوں روپیہ پیدا کرتے
ہیں۔ اور مجھکو دوکان کا کرایہ ادا کرنے میں بھی لالے پڑجاتے ہیں۔ لاؤ
دیکھیں کہ یہ شخص کس مشکل میں مبتلا ہے) حال ہی میں میں نے ۱۶۰۰
بیوپاریوں کو کچھ سوالات بھیجے تھے اور سیکڑوں جوابات جو میرے پاس
آئے ان سے مجھے معلوم ہوا کہ اس قسم کے تعاون کو انھوں نے پسند کیا
اور بہت مفید پایا ہے، اس کی بنا پر اس سال بھی ہم نے براہ راست

خط و کتابت کا سلسلہ جاری کیا ہے جو کہ یقیناً آپ بھی پسند کریں گے آج صبح پریسیڈینٹ نے مجھ سے گذشتہ سال کی کارروائی کے متعلق دریافت کیا اور یہ بھی پوچھا کہ اُس کے ذریعے سے کمپنی کو کتنا منافع ہوا ہے۔ اس سوال کا جواب دینے کے لئے سوائے آپ کے اور میں کس کے دروازے پر جاؤں''، (اس آخری فقرے نے جادو کا اثر کیا کیونکہ یہ واقعہ ہے اور اسمیں بیوپاری کے خدمت کی ایسا نادارانہ قدر کی گئی ہے۔ یہ بات قابل لحاظ ہے کہ خط کا لکھنے والا اپنی کمپنی کی عظمت کا ذکر نہیں کرتا بلکہ بیوپاری کو یہ ذہن نشین کراتا ہے کہ اس کے بغیر کام نہیں نکل سکتا۔ وہ تسلیم کرتا ہے کہ بغیر بیوپاری کی مدد کے وہ کمپنی کو کوئی بیان بھی نہیں دیسکتا۔ ظاہر ہے کہ بیوپاری اس قسم کے لب ولہجہ کو قدرتاً پسند کرتا ہے)''پوسٹ کارڈ ملفوف پر مہربانی کر کے لکھ بھیجیے کہ کتنی جگہ گذشتہ سال کی خط و کتابت کی وجہ سے آپ کو کام ملا اور تخمیناً کتنے کا کام تھا۔ اس تکلیف دہی کے لئے معافی چاہتا ہوں وغیرہ وغیرہ۔''

ایک دفعہ فرانس کے اندرونی حصے میں ہم لوگ موٹر پر سفر کر رہے تھے، ایک جگہ ٹھہر کر ہم نے بعض دہقانیوں سے دوسرے شہر کا راستہ پوچھا، اس سوال کا عجیب وغریب اثر ہوا۔ یہ دہقانی لکڑی کے جوتے پہنے ہوئے تمام امریکہ والوں کو بہت امیر خیال کرتے تھے

موٹر بھی اس زمانہ میں نایاب تھی اُن کو خیال پیدا ہوا کہ ہم لوگ لکھ پتی ہونگے کہ موٹر میں سوار ہوکر فرانس کا سفر کر رہے ہیں ممکن ہے کہ ہم لوگ ہنری فورڈ کے عزیز ہوں لیکن جن باتوں کا علم ہم کو نہیں تھا اُن کو تھا۔ ہم لوگوں کے پاس روپیہ بھی زیادہ تھا پھر بھی ضرورت محسوس ہوئی کہ ان لوگوں سے راستہ دریافت کریں، اس کی وجہ سے ان میں بڑائی کا خیال پیدا ہوا وہ سب آپس میں بات چیت کرنے لگے ان میں سے ایک نے اوروں کو خاموش کیا تاکہ اس عزت کا فخر اسی کو حاصل ہو اور وہی راستہ بتلائے۔ تم کو بھی اگر ایسا ہی اتفاق پڑے تو کسی ایسے شخص کو جو تم سے مرتبہ اور درجہ میں نیچا ہے روک کر پوچھو "کیا تم میری ایک مشکل آسان کر سکتے ہو؟ کیا تم مجھے فلاں جگہ جانے کا راستہ بتا دوگے"؟۔

فرینکلن نے بھی اس کے ذریعہ سے ایک دشمن کو دائمی دوست بنا لیا، اس نے اپنا سب پس ماندہ روپیہ ایک چھاپہ خانہ میں لگا دیا۔ سرکاری چھپائی کا کام اس کو خوب ملتا تھا، اسکا کام زوروں پر تھا کہ یکایک اس کا ایک رقیب پیدا ہوا جس نے اس کو نیچا دکھانے کی کوشش کی اور چاہا کہ اس کی روزی کا ذریعہ بند کر دے

فرینکلن نے چاہا کہ اس کو دوست بنائے اُس نے اس سے درخواست کی کہ کیا وہ اسکے ساتھ کچھ سلوک کرسکتا ہے، دوسرا شخص اس سے بہت خوش ہوا۔ فرینکلن کا بقیہ قصہ خود اُسی کے الفاظ میں سنئے "اسنے اپنے رقیب کو خط لکھا کہ آپکے کتب خانہ میں ایک بہت ہی نادر اور عجیب وغریب کتاب ہے مجھے اس کے پڑھنے کی خواہش ہے اور وہ مجھے چند روز کے لئے مستعار دیدیجئے، اُس نے وہ کتاب فوراً بھیجدی اور ایک ہفتہ کے بعد میں نے اس کا شکریہ ادا کرتے ہوئے واپس کیا، دوسری مرتبہ جب اُس سے ملاقات ہوئی تو اس نے مجھسے اس انداز سے گفتگو کی جیسے پہلے کبھی نہیں کی تھی اور بہت انسانیت سے پیش آیا اس کے بعد سے وہ میری ہر ممکن خدمت کرنے کے لئے تیار رہتا تھا اور مرتے دم تک میرا دوست رہا۔

ایک بکری کرنے والا شخص ایک نل کے تاجر سے کاروبار کرنا چاہتا تھا لیکن آخر الذکر اس کی طرف مخاطب نہ ہوتا تھا اور جب وہ اس سے ملنے جاتا تو اس کو یہ جواب دیتا کہ "آج مجھے کسی چیز کی ضرورت نہیں ہے۔ اپنا اور میرا وقت خراب مت کرو۔ آگے بڑھو" دوسرے دن اس نے ایسی ترکیب کی جس سے یہ تاجر اس کا دوست ہوگیا۔ اور بہت سی فرمائشات کیں، اس تاجر کے قرب وجوار میں

ایک جگہ تھی جہاں کہ یہ بکری والا ایک نئی شاخ کھولنا چاہتا تھا، وہ اس تاجر کے پاس آیا اور کہا "میں آپ کے ہاتھ کچھ بیچنا نہیں چاہتا ہوں بلکہ آپ کا ایک احسان لینے آیا ہوں، کیا آپ تھوڑی دیر میرے ساتھ بات کر سکتے ہیں؟ ان اطراف سے آپ اچھی طرح واقف ہیں میں آپ کی رائے لینے آیا ہوں کہ آیا یہاں شاخ کھولنے میں منافع ہے یا نقصان"۔ اب معاملہ ہی بدل گیا، سالہا سال سے یہ تاجر اپنی فوقیت کا اظہار بکری کرنے والوں سے انکو ڈانٹ کر یا یہ کہکر "آگے بڑھو" کیا کرتا تھا لیکن یہاں ایک بکری کرنیوالا اس سے مشورہ طلب کر رہا تھا اور اس کی رائے دریافت کرتا ہے کہ اُسے کیا کرنا چاہیئے، اُس نے کرسی کھینچ کر مجھ سے بیٹھنے کو کہا دوران گفتگو میں اُس نے میرے ارادہ کی تائید کی اور کہا کہ یہ جگہ بہت مناسب ہے پھر دوسری تفصیلات کے متعلق گفتگو کی جب میں اُس سے رخصت ہونے لگا تو اس نے بہت سے سامان کی فرمائش کی اور اسی دن ہماری کاروباری دوستی کا سنگ بنیاد رکھا گیا، اب ہم دونوں آپس میں سیر و تفریح کرتے ہیں

ایک دوسرا واقعہ بھی اسی سے ملتا جلتا یہ ہے کہ ایک بڑا تاجر بیوپاریوں اور ٹھیکیداروں سے جواب نہ ملنے سے بہت نالاں تھا، اسکو ایک فیصدی بھی جواب نہ ملتا تھا اس لیے دو یا تین فیصدی بھی جو اب ملتا تو وہ غنیمت سمجھتا اور دس فیصدی کو معجزہ سمجھتا لیکن اب کی بار جو اُس نے خط لکھا تو پچاس فیصدی

جوابات آئے، یہ جوابات دو دو تین تین صفحے کے تھے جس میں دوستانہ صلاح اور مشورہ دیا گیا تھا اس خط کی عبارت یہ تھی "کیا آپ مجھے ایک مشکل سے نجات دلا سکتے ہیں؟ ایک سال ہوا کہ میں نے اپنی کمپنی کو اس بات پر آمادہ کیا کہ کاریگروں کو ایسی فہرست کی ضرورت ہے جسمیں مکان بنانے کے مکمل ہدایات ہوں۔ اس کے نتیجہ میں منسلکہ فہرست تیار ہوئی جو آپ کے پاس بھیجتا ہوں، اب فہرست کی کاپیاں ختم ہو رہی ہیں اور دوسرا ایڈیشن چھپوانے کا ارادہ ہے، لیکن پریسیڈنٹ صاحب راضی نہیں ہوتے جب تک کہ یہ معلوم نہ ہو جائے کہ پہلی فہرست سے ان کو کیا فائدے حاصل ہوئے اس میں آپ کی مدد درکار ہے، میں کچھ سوالات اس خط کی پشت پر لکھ رہا ہوں۔ بڑی مہربانی ہوگی اگر ان کے جوابات کی آپ جانچ کر دیں اور اس کے علاوہ جو کچھ لکھنا چاہیں اس میں بڑھا دیں اور اس خط کو ٹکٹ چسپاں لفافہ میں بند کر کے ڈاک میں ڈال دیں، فہرست کے آیندہ چھپوانے کا دارو مدار آپ کے اوپر ہے، بہر صورت میں آپ کے تعاون کا دل سے معترف ہوں"۔

یاد رکھنا چاہیئے کہ ہم لوگ قدر دانی کے جویا ہیں اور اس کے حصول میں کیا کچھ نہیں کرتے ہیں، لیکن یہ قدر دانی خلوص پر مبنی ہونی چاہیئے نہ کہ خوشامد پر۔ جن اصول کی اس کتاب میں تعلیم دی گئی ہے وہ اسی وقت

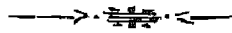
کارآمد ہو سکتے ہیں جب کہ دل سے ان پر عمل درآمد کیا جائے میں کوئی جادو نہیں سکھلا رہا ہوں، بلکہ دنیا میں زندگی بسر کرنے کا نیا طریقہ بتا رہا ہوں۔

—·×—×·—

حصّہ چھٹا

سات اصول جن سے گھر کی زندگی زیادہ فرحت بخش ہو سکتی ہے

باب پہلا

تاھلی زندگی کی قبر جلد سے جلد کس طرح کھودی جا سکتی ہے

۷۵ سال ہوئے نپولین سوم جو فرانس کے نپولین بونا پارٹ کا بھتیجا تھا ایک عورت پر جو دنیا میں حسین ترین خیال کی جاتی تھی فریفتہ ہوا اور اس سے شادی کرلی، اس کے صلاح کاروں نے یہ کہا کہ وہ بہت ہی چھوٹے گھرانہ کی ہے لیکن نپولین نے جواب دیا کہ اس سے کیا ہوتا ہے اس میں حسن اور ادا اور دلکشی پورے طور پر موجود ہے، اس نے لوگوں کی رایوں کو ٹھکرا دیا اور کہا کہ میں ایسی عورت کو جس کی میں عزت اور جس سے

میں محبت کرتا ہوں ترجیح دونگا اُس عورت پر جس کو میں نہیں جانتا۔

نپولین اور اس کی بیوی میں تمام وہ باتیں پائی جاتی تھیں جس سے ایک انسان کامیاب زندگی بسر کرسکتا ہے۔ تندرستی، دولت، قوت شہرت، حسن، محبت، دلکشی، سبھی کچھ تو موجود تھی، لیکن افسوس کہ یہ باتیں عارضی تھیں اس لئے کہ اس کی بیوی بہت بدزبان تھی اور ہمیشہ اس کو جھڑکتی رہتی تھی۔ بغض وحسد سے مغلوب ہوکر اُس نے اوس کے احکامات کی خلاف ورزی شروع کردی، حتیٰ یہ کہ اس کی خانگی جھگڑوں کی شہرت ہونے لگی۔ جب نپولین اپنے سرکاری کام میں مشغول ہوتا تو وہ اُس کے دفتر میں دلیرانہ گھس جاتی، بہت سے ضروری مشوروں میں دخل درمعقولات کرتی، ہمیشہ اس کو یہی خوف رہتا تھا کہ کہیں اس کا شوہر دوسری عورتوں سے خلا ملا تو نہیں رکھتا۔ اکثر وہ اپنی بہن کے پاس دوڑی ہوئی چلی جاتی اور اپنے شوہر کی شکایت کرتی، روتی، ڈراتی، دھمکاتی اس کے کتب خانہ میں گھس جاتی، اُسپر غصّہ ہوتی، گالیاں دیتی۔ نپولین جو کہ ایک درجن آراستہ محلات کا مالک اور فرانس کا بادشاہ تھا، اس کو کسی کونے میں بھی منہ چھپانے کو جگہ نہیں ملتی تھی اسکا نتیجہ کیا ہوا اکثر اوقات نپولین چھپکر شب کو چور دروازے سے باہر نکل جاتا۔ ٹوپی سے اپنی آنکھیں چھپالیتا اور اپنے کسی مخصوص دوست کی ہمراہی میں واقعی کسی عورت کے پاس چلاجاتا

جو اس کا انتظار کرتی ہوتی یا پیرس کے وسیع شہر میں ادھر ادھر گھومنے کو چلا جاتا اور تمام عیش خانوں کی سیر و سیاحت کرتا۔ آپ نے دیکھ لیا کہ اس زبان درازی کا کیا نتیجہ ہوا۔

اب ایک دوسرا قصہ سنئیے جو کاونٹ[1] ٹالسٹائی کا ہے اُسکی بیوی نے مرنے سے پہلے اپنی لڑکیوں کے سامنے اس بات کا اقرار کیا کہ تمہارے باپ کی موت کا باعث میں ہوئی ہوں۔ لڑکیاں خاموش رہیں اس لئے کہ وہ جانتی تھیں کہ ان کی ماں سچ کہہ رہی ہے، وہ یہ بھی جانتی تھیں کہ انکی ماں نے ہمہ وقت شکوہ و شکایت کرنے، دائمی نکتہ چینی و چڑچڑے پن کی بدولت ان کے باپ کی جان لی ہے۔ ٹالسٹائی ایک بہت ہی مشہور ناول نویس تھا اور اس نے اتنی شہرت حاصل کی تھی کہ اسکی پرستش کرنیوالے دن رات اس کے پیچھے لگے رہتے تھے تاکہ جو کچھ اسکی زبان سے نکلے اسکو قلمبند کرلیں اگر وہ اپنی زبان سے محض یہی کہتا کہ میرا خیال ہے کہ اب سونے کو جاؤں یا اور اسی قسم کے معمولی الفاظ بھی تو وہ لکھ لئے جاتے (اب روس کی حکومت تمام اُن الفاظ کو جو اس کی زبان پہ آئے چھپوانے کا اہتمام کر رہی ہے اور اسکی تصنیفات کا مجموعہ سیکڑوں کتابوں میں ہوجائیگا) شروع میں تو ان لوگوں کی زندگی ہنسی خوشی میں گذری لیکن ٹالسٹائی میں

[1] Count Tolstoi ; 1

تغیر ہونا شروع ہوگیا۔ اسکو اپنی تصنیفات پر شرم آنے لگی اور اسوقت سے اُس نے اپنی زندگی کو ایسے رسالوں کے لکھنے میں وقف کر دیا جسمیں اسنے عوام میں بڑائی اور افلاس اور صلح کی حمایت کی تھی، یہ شخص جس نے اپنے بچپنے اور اپنی نوجوانی میں تمام قسم کے گناہ کئے تھے، وہ حضرت عیسٰی کی تعلیمات پر عمل کرنے لگا۔ تمام زمینیں اُس نے فروخت کر ڈالیں اور فقیرانہ زندگی بسر کرنے لگا۔ وہ کھیتوں میں کام کرتا، لکڑیاں کاٹتا، اپنے لئے جوتے بناتا، کمروں میں جھاڑو دیتا۔ لکڑی کے پیالے میں کھانا کھاتا اور اپنے دشمنوں سے محبت کرتا۔ ٹالسٹائی کی زندگی بہت ہی المناک ثابت ہوئی اور اس کی وجہ اُس کی شادی تھی۔ اس کی بیوی عیش و عشرت پسند کرتی تھی ٹالسٹائی کی نظروں میں اِن چیزوں کی کوئی حقیقت نہ تھی، وہ روپیہ اور دولت پر جان دیتی تھی، یہ دولت اور سرمایہ داری کو گناہ تصور کرتا تھا، سالہا سال وہ اس بات پر غصہ کرتی رہی کہ وہ کیوں بلامعاوضے کے اپنی کتابوں کا حق اشاعت دوسروں کو دیدیتا ہے۔ وہ اُن روپیوں کو جو کتابوں کے فروخت سے ملتا، حاصل کرنا چاہتی تھی جب ٹالسٹائی اس کی مخالفت کرتا تو اُس پر غشی کی حالتیں طاری ہونے لگتیں اور افیون کا پیالہ منہ میں لگا کر وہ زمین میں لوٹنے لگی۔ اور قسمیں کھانے لگتی کہ وہ جان دیدے گی۔ یا کوئیں میں ڈوب کر مرجائے گی اُن کی زندگی کا

ایک واقعہ بہت ہی درد انگیز ہے جیسا کہ اوپر بیان ہو چکا ہے جب
ان کی شادی ہوئی تھی تو وہ لوگ بہت خوش تھے لیکن ۴۸ سال بعد اس
کو اس کی صورت بھی دیکھنا گوارہ نہ تھی، اکثر شام کے وقت یہ بڈھی اور
دل شکستہ بیوی محبت کی بھوکی اس کے قدموں پر سر رکھ کر بیٹھی رہتی اور
اس سے التجا کرتی کہ اپنے روزنامچے کے وہ حصے جو اس نے ۵۰ سال قبل
محبت کے متعلق لکھے تھے پڑھ کر سنائے اور جب ان گذشتہ خوش نصیبی
کے ایام کی یاد تازہ ہوتی تو اس کو سن کر وہ دونوں رونے لگتے جب
وہ ۸۲ سال کا ہو گیا تو ٹالسٹائی تاب ضبط نہ لا سکا اور مکان چھوڑ کر بھاگ
گیا۔ واقعہ سنہ ۱۹۱۰ء کا ہے رات بہت اندھیری تھی، سردی تیزی پر
تھی اس کی سمجھ میں نہیں آیا کہ وہ کہاں جا رہا ہے، گیارہ دن بعد وہ
ایک ریلوے اسٹیشن پر نمونیہ میں مبتلا ہو کر مر گیا۔ اس کی وصیت یہ تھی
کہ اس کی بیوی کو اس کے سامنے نہ آنے دیا جائے۔

ایک سوال یہ پیدا ہوتا ہے کہ اس کی بیوی کی یہ چڑچڑاہٹ
سے اُسے کیا فائدہ ہوا۔ سوائے اس کے کہ اپنے شوہر کی جان لے لی
مرتے وقت اُس نے قبول کیا کہ فی الواقع وہ پاگل تھی۔

لنکن[1] کی زندگی کا غمناک واقعہ اس کی شادی تھی نہ
کہ اسکا قتل جبکہ بوتھ[2] نے اُس پر گولی چلائی تو لنکن نے یہ محسوس نہیں کیا

BOOTH [2] LINCOLN [1]

کہ اس پر گولی چلی ہے لیکن ۲۳ سال تک برابر وہ شادی کرنے کے بُرے نتائج بھگتتا رہا اس لئے کہ اس کی بیوی بہت زبان دراز تھی اور اُس نے اس کی زندگی تلخ کر دی تھی وہ ہمیشہ شکایت یا نکتہ چینی کرتی رہتی اپنے شوہر کا کوئی کام اس کو پسند نہ آتا تھا۔ کبھی وہ کہتی تمہارا کنہا جھکا ہوا ہے، کبھی کہتی تمہاری چال خراب ہے کبھی کہتی تمہاری چال میں لوچ نہیں ہے، کبھی وہ اس کی چال کی نقل کرتی، کبھی وہ اسکے کانوں کی برائی کرتی، کبھی اس کی ناک میں خرابی نکالتی، کبھی یہ کہتی کہ تم مدقوق ہو کبھی یہ کہتی تمھارے ہاتھ پاؤں بہت بھدّے ہیں اور سر چھوٹا ہے۔ مختصر یہ کہ میاں بیوی کا نقطہ نظر، مزاج، انکی پسند یا ناپسند سب میں زمین آسمان کا فرق تھا۔ لنکن کے ایک دوست کا بیان ہے کہ لنکن کی بیوی کی تیز سخت اور تند آواز سڑک کے اُس پار سے سنائی دیتی تھی اور اُس کے غصہ کی چیخ و پکار تمام محلہ والے سُن سکتے تھے۔ ایک مرتبہ یہ دونوں ایک ڈاکٹر کے یہاں مہمان تھے ایک صبح کو یہ لوگ کھانا کھا رہے تھے لنکن نے کوئی ایسی بات کہی کہ اس کی بیوی کو غصہ آ گیا کسی کو یہ یاد نہیں کہ بات کیا تھی لیکن لنکن کی بیوی نے غصہ میں ایک گرم قہوہ کی پیالی اپنے شوہر کے منہ پر پھینک دی اور یہ بھی تمام لوگوں کے سامنے لنکن خاموش بیٹھا رہا لیکن مالک خانہ

دوڑا ہوا آیا اور ایک تر تولیہ اُٹھا کر اس نے اُس کے کپڑے اور منہ کو پونچھا، اس قسم کے اور بھی بہت سے واقعات ہوتے ہیں جن کو سنکر لوگوں کو تعجب ہوتا ہے، اس کا نتیجہ یہ ہوا کہ وہ پاگل ہوگئی ہنکسن نے اپنا رویہ اُس کی طرف سے بدل دیا وہ اپنی شادی پر افسوس کرتا تھا اور اس کی صورت سے حتی الامکان نفرت کرنے لگا تھا۔ اس شہر میں گیارہ اور مختار تھے اور سب کو روزی کمانے میں دقت ہوتی تھی اس لیے کہ وہ گھوڑے پر سوار ہو کر ایک جگہ سے دوسری جگہ جانے پر مجبور تھے تاکہ جہاں کہیں بھی جج صاحب دورہ کرتے ہوئے پائے جائیں یہ اُن کو وہیں گھیر لیں، اس طرح انھوں نے اپنے پیٹ بھرنے کا سہارا پیدا کر لیا تھا ہر سنیچر کی شام کو یہ لوگ اپنے بال بچوں کے ساتھ وقت کاٹنے کے لئے واپس جاتے لیکن لنکن ایسا نہیں کرتا تھا۔ وہ گھر جاتے ہوئے ڈرتا تھا

تین مہینہ موسم بہار میں اور تین مہینہ موسم خزاں میں وہ اپنی زندگی دورہ ہی پر بسر کرتا۔ سال بہ سال وہ ایسا کرتا رہا۔ دیہات کے ہوٹل کچھ اچھی حالت میں نہ تھے مگر انکو اپنے گھر پر ترجیح دیتا تھا۔

آپ نے تین بڑے آدمیوں کا قصہ سُن لیا کہ بیویوں کی زبان درازی کا کیا نتیجہ نکلا۔ ایک شخص جو طلاق کے مقدمات کا بہت تجربہ رکھتا ہے بیان کرتا ہے کہ شوہر اپنے گھر اس لئے چھوڑ

دیتے ہیں کہ ان کی بیویاں زبان درازی کرتی ہیں یا جیسا کہ ایک اخبار لکھتا ہے۔ بہت سی بیویاں اپنی زندگی کی قبر آپ کھودتی ہیں اس لئے اگر تم چاہتے ہو کہ تم کو خانگی زندگی میں خوشی نصیب ہو تو پہلا اصول یہ ہے کہ ہرگز ہرگز زبان درازی نہ کرو۔

باب دوسرا

محبّت کرو اور زندہ رہنے دو

ڈسرائیلی کا مقولہ تھا کہ چاہے میں دنیا میں کتنی ہی حماقتیں کروں لیکن میں محض محبت کی بنا پر شادی کرنے کے لئے تیار نہیں ہوں، اور اس نے شادی نہیں کی۔ ۳۵ سال کی عمر تک ناکتخدا رہا تب ایک امیر بیوہ سے اُس نے خواہش کی جو کہ عمر میں اس سے پندرہ سال بڑی تھی جس کے بال بالکل سفید ہو گئے تھے، وہ جانتی تھی کہ وہ اس سے شادی محبت کی وجہ سے نہیں کر رہا ہے بلکہ روپیوں کی لالچ میں، اس لئے اس نے صرف ایک درخواست کی اور وہ یہ کہ اس کو ایک سال کا موقع دیا جائے تاکہ وہ اس کے چال چلن کو آزمائے، اس کے بعد اُس نے اس سے شادی کر لی۔

ڈسرائیلی کی شادی نہایت کامیاب ثابت ہوئی جس امیر بیوہ

Disraeli ؎

کو اُس نے منتخب کیا تھا، وہ نہ جوان تھی نہ خوبصورت تھی نہ روشن خیال
تھی بات کرنے میں وہ اتنی ادبی اور تاریخی غلطیاں کرتی تھی کہ لوگوں کو
سُنکر ہنسی معلوم ہوتی تھی، مثلاً اس کو یہ نہیں معلوم تھا کہ پہلے یونانی آئے
یا رومن آئے کپڑوں میں اسکا مذاق پُرانے وقت کا تھا اور مکان کی
آرائش میں بھی وہ دقیانوسی خیال کی تھی لیکن لوگوں سے معاملت کرنے
میں اُسے یدطولی حاصل تھا، اس نے اپنی عقل اور ذہن کا مقابلہ ڈسرائیلی
سے نہیں کیا۔ جب وہ لوگوں سے بحث و مباحثہ کے بعد سہ پہر کو واپس
آتا تو اپنی بیوی کے چیچوں میں خوش ہوجاتا تھا۔ زندگی کے یہ لمحے اُسنے
بہت ہنسی خوشی سے گذارے، وہ اس کی رفیق، اس کی مشیر اور اسکی
رازداں تھی، رات کو جب وہ دارالعوام سے واپس آتا تھا تو دن بھر کی
خبریں اپنی بیوی سے بیان کرتا، اور اس کی بیوی کو یقین تھا کہ جو کچھ
اس نے تہیہ کیا ہے ضرور کر گذرے گا۔ ۳۰ سال تک اُن لوگوں کی زندگی
لطف سے کٹی۔ وہ ڈسٹرائیل کے لئے زندہ رہنا پسند کرتی تھی اور اپنی
دولت کی بھی اس کو اسی لئے قدر تھی کہ اس کے شوہر کے کام آسکتی ہے
اس کے بدلے میں وہ اس کی قدر کرتا تھا۔ جب وہ مرچکی تب اُس کو
اَرل (نواب) کا خطاب ملا لیکن جبکہ وہ خطاب یافتہ نہ تھا اسوقت اُس نے
ملکہ وکٹوریہ سے درخواست کی تھی کہ اس کی بیوی امرا کے طبقہ میں داخل

کرلی جائے اس لئے ۱۸۶۸ء میں وہ بیکنس فیلڈ کی ملکہ بنادی گئی گھر
پر جیسا بھی اسکا رویہ رہا ہو وہ اس پر کبھی نکتہ چینی نہیں کرتا تھا اُس نے
کبھی ملامت نہیں کی اور کسی نے اگر اس کا مذاق اُڑایا تو اس کی حمایت
میں شیر درندہ ہوجاتا تھا۔ بیوی میں اگرچہ خامی تھی لیکن وہ ہمیشہ اپنے
شوہر کی تعریف کرتی تھی اور شوہر بھی اس کا معترف تھا کہ اُس نے مجھے
کبھی ناخوش نہیں کیا۔

ڈسرائیل علانیہ کہتا تھا کہ اس کی زندگی میں اس کی بیوی کا
وجود نہایت اہم ہے، بیوی کا قول تھا کہ اس کی زندگی نہایت ہنسی
خوشی سے گذری ہے، وہ کبھی کبھی یہ بھی کہا کرتا تھا کہ میں نے صرف
روپیہ کی بدولت تم سے شادی کی ہے لیکن بیوی کا قول تھا کہ
اگر تم کو پھر شادی کرنے کی ضرورت پڑے تو تم مجھ سے محبت کی
بنار پر شادی کروگے۔ ڈسرائیل اس کو تسلیم کرتا تھا۔

ایک شخص کا مقولہ ہے کہ لوگوں سے معاملت کرنے کے
لئے پہلی بات یہ قابل لحاظ ہے کہ اُن لوگوں کے جو طریقے خوش ہونے
کے ہوں اس میں مداخلت نہ کیجائے بشرطیکہ وہ طریقے ہمارے طریقوں
سے متصادم نہ ہوں اور ہمارے مشاغل میں خلل انداز نہ ہوتے ہوں۔

شادی میں کامیابی کے معنی محض صحیح رفیق زندگی کو

پالینے سے کہیں زیادہ اہم ہیں۔ البتہ صحیح رفیق زندگی کا مل جانا بھی بہت اہمیت رکھتا ہے۔

اگر تم چاہتے ہو کہ تمھاری خانگی زندگی خوشی و خرمی سے لبریز ہو تو دوسرا کلیہ یہ ہے کہ اپنے ہمدم زندگی کی نکتہ چینی نہ کرو۔

باب تیسرا

ایسا کرنا طلاق کیلئے راستہ تیار کرتا ہے

ڈزرائیلی[1] کا بہت بڑا دشمن اس کی زندگی میں گلیڈ اسٹون[2] تھا، یہ دونوں ہمیشہ ایک دوسرے سے بحث کرتے تھے لیکن ان لوگوں کی خانگی زندگیاں خوشی سے کٹتی تھیں، گلیڈ اسٹون نے ۵۹ سال ازدواجی زندگی بسر کی، وہ کبھی گھر پر نکتہ چینی نہیں کرتا تھا۔ جب وہ صبح کھانے کے لئے کوٹھے سے اترتا تھا اور دیکھتا تھا کہ سب لوگ سو رہے ہیں تو وہ اپنی آواز بلند کر کے خاص قسم کی نغمہ سرائی کرتا تھا تاکہ سب لوگ جاگ اٹھیں اور معلوم ہو جائے کہ انگلستان کا سب سے زیادہ عدیم الفرصت شخص کھانے کے انتظار میں نیچے کھڑا ہوا ہے، وہ ہمیشہ خانگی نکتہ چینیوں سے گریز کرتا تھا۔

کیتھرین[3] اعظم کا بھی یہی حال تھا، وہ دنیا کی سب سے بڑی سلطنت پر حکمرانی کر رہی تھی، لاکھوں آدمیوں کی زندگی اور موت اس کے قبضہ میں تھی، سیاسی طور پر وہ بہت بے رحم اور ظالم تھی، بیکار لڑائیاں

---

[1] Disraeli
[2] Gladstone
[3] Catherine the great

لڑا کرتی تھی اور اپنے دشمنوں کو سزائے موت دیتی تھی لیکن اگر باورچی نے گوشت جلا دیا تو وہ کچھ نہ کہتی تھی بلکہ ہنس کر کھا لیتی تھی۔ یہ صفت امریکہ کے شوہروں میں کمتر پائی جاتی ہے، ایک شخص اپنے تجربہ کی بنا پر کہتا ہے کہ آجکل پچاس فیصدی شادیاں ناکامیاب ثابت ہوتی ہیں اور ان میں طلاق کی نوبت آتی ہے جس کی وجہ نکتہ چینی ہے، بیکار دل توڑنے والی نکتہ چینی۔ اس لئے اگر تم چاہتے ہو کہ خانگی زندگی میں خوش رہو تو تیسرا کلیہ یاد رکھو کہ نکتہ چینی نہ کرو۔

اگر بچوں سے نکتہ چینی کا خیال پیدا ہو تو اس مضمون کو پہلے پڑھ لو جو کسی اخبار میں نکلا تھا اور جس کی نقل بعد کو سیکڑوں رسالوں اور اخباروں میں کی گئی اور دوسری زبانوں میں ترجمہ کیا گیا اور بذریعہ ریڈیو اس کی اشاعت ہوئی، اسکا سرنامہ ہے "باپ بھول جاتا ہے" مضمون یہ ہے:-

بیٹے سنو! میں یہ تم سے اسوقت کہہ رہا ہوں جب کہ تم سو رہے ہو۔ ایک ہاتھ تمھارا گال کے نیچے اور بال تمھارے نم ماتھے پر پڑے ہوئے ہیں میں تمھارے کمرہ میں اکیلا آیا ہوں، چند منٹ ہوئے میں اپنے کتب خانے میں بیٹھا ہوا اخبار پڑھ رہا تھا کہ میرے دل میں ندامت کا خیال آیا اور مجرمانہ طور پر میں تمھارے بستر کے قریب آیا اپنے دلمیں یہ غور کر رہا تھا کہ میں تم سے

ناخوش ہو گیا تھا اور جب تم اسکول جانے کے لئے کپڑے پہن رہے تھے تو میں اسلئے تم پر خفا ہوا تھا کہ تم نے اپنے چہرہ کو تولئے سے بخوبی صاف نہیں کیا تھا، جوتوں کو نہ صاف کرنے کی وجہ سے میں نے تمہاری خبر لی تھی، جب تم نے کچھ چیزیں فرش پر پھینک دیں تو میں نے تم کو ڈانٹ کر پکارا۔ کھانے پر پھر تمہاری عیب جوئی کی۔ تم کہنیاں رکھ کر میز پر بیٹھے تھے، روٹی پر بہت زیادہ مکھن لگاتے تھے، اس کے بعد جب تم کھیلنے کے لئے روانہ ہوئے؟ اور میں ریل گاڑی کے لئے روانہ ہوا۔ تم نے ہاتھ ہلا کر رخصتی کا سلام کیا اور میں نے چیں بہ جبیں ہو کر کہا کہ اپنے کندھے پیچھے کی طرف رکھو تیسرے پہر کو پھر یہی ہوا۔ سڑک پر میں نے تم کو آتے ہوئے دیکھا تم سنگ مرمر کے ٹکڑوں سے جھکے ہوئے کھیل رہے تھے، تمہارے موزوں میں سوراخ ہو گیا تھا میں نے تم کو تمہارے ہم جنسوں کے سامنے ذلیل کیا، تم کو پکڑ کر اپنے مکان پر لایا موزے بہت گران تھے۔ اگر تم کو اپنی جیب سے خریدنا ہوتا تو تم کو اس کا خیال ہوتا!

تم کو یاد ہے کہ اس کے بعد جب میں کتب خانے میں پڑھ رہا تھا تو تم ڈرتے ہوئے آئے اور مجھ کو آزردہ نگاہوں سے دیکھنے لگے، جب میں نے اخبار سے آنکھ اٹھائی تو تم دروازے پر رک گئے

میں بول اُٹھا کہ کیا کام ہے ۔ تم کچھ نہ بولے بلکہ محبت کرکے اپنی بانہوں کو میری گردن میں ڈال دیا اور زور سے میری گردن کو دبوچ لیا اُس محبت کے باعث جو خدا نے تمھارے دل میں ڈالی ہے اور جو غفلت کے باعث بھی دور نہیں ہو سکتی، تب تم چلے گئے، اس کے تھوڑے عرصہ بعد اخبار میرے ہاتھ سے چھوٹ کر گر پڑا اور میرے دل میں ایک مہیب خوف پیدا ہوا کہ عادت مجھ سے کیا کچھ کرا رہی ہے، میرا لڑکا ہونے کا تم کو یہی معاوضہ ملتا ہے کہ میں نکتہ چینی کروں، تم کو ڈانٹوں، اس کی وجہ یہ نہیں تھی کہ میں تم سے محبت نہ کرتا تھا، بلکہ تمھاری جوانی سے زیادہ امید رکھتا تھا اور اپنے نقطۂ نظر سے انکو دیکھتا تھا، تمھارے اطوار میں بہت سی اچھی اور پسندیدہ باتیں تھیں، تمھارا چھوٹا سا دل اتنا ہی وسیع تھا جتنی کہ صبح کی روشنی جو اطراف وجوانب میں پھیل جاتی ہے ۔ یہ اس سے ظاہر ہوتا تھا کہ تم نے یکایک دوڑ کر مجھ کو رات کا رخصتی سلام کیا ۔ اب آج رات کو مجھے کسی بات کی فکر نہیں ہے سوائے اس کے کہ میں تمھارے بستر کے پاس آکر شرمندہ دونوں گھٹنے ٹیک کر کھڑا رہوں ۔ یہ ایک حقیر کفّارہ ہے، میں جانتا ہوں تم ان باتوں کو نہیں سمجھو گے ۔ اگر میں تم سے جاگنے کی حالت میں

کہوں لیکن کل سے میں تمھارا اصلی باپ ہو جاؤں گا، میں تمھارا ساتھ دونگا، تمھاری تکلیف سے مجھے بھی تکلیف ہوگی، جب تم ہنسو گے تو میں بھی ہنسونگا، جب بے صبری کے الفاظ میری زبان پر آئینگے تو میں زبان کاٹ ڈالوں گا اور اپنی زبان پر یہ الفاظ جاری کرونگا کہ وہ تو ابھی لڑکا ہے کم عمر لڑکا۔ میں نے تم کو پورا آدمی تصور کیا لیکن موجودہ حالت کو دیکھتے ہوئے کہ تم اپنے تھکے ہوئے ہاتھ پاؤں سکوڑے پڑے ہوئے ہو، تم مجھے بچے ہی نظر آتے ہو۔ کل تم اپنی ماں کی گود میں تھے، تمھارا سر اُسکے کاندھوں پر تھا۔ میں نے تم سے تمھاری قابلیت سے کہیں زیادہ اُمید رکھی۔

باب چہارم

ہر شخص کو خوش کرنیکا آسان طریقہ

جب لوگ شادی کرنا چاہتے ہیں تو عام طور پہ اُن کو ایسی رفیق زندگی کی تلاش ہوتی ہے جس میں کشش ہو اور جو اُن کی خود بینی کو آسودہ اور اُن میں تفوق کا احساس پیدا کر سکے، مردوں کو چاہیئے کہ وہ عورتوں کی خوشنمائی اور خوش پوشاکی پر اظہار پسندیدگی کریں، بہت سے لوگ اسکو بھول بیٹھے ہیں کہ عورتوں کو کپڑوں سے کتنی دلچسپی ہوتی ہے، اگر ایک مرد اور عورت کسی اور دوسرے مرد عورت سے راہ میں ملیں گے تو عورت کی نظر مرد پر نہیں پڑے گی بلکہ دوسری عورت کے لباس پہ کہ وہ کتنے اچھے کپڑے پہنے ہے۔

میری پردادی ۸۹ برس کی عمر میں مری، اُس کے مرنے سے پہلے ہملوگوں نے اُسکو اس کی ایک تصویر دکھلائی، جو کہ ۳۰ سال پہلے کھینچی گئی تھی، اُس کی بینائی کمزور ہوگئی تھی اور وہ تصویر کو بخوبی دیکھ

نہ سکتی تھی لیکن صرف اُس نے یہی سوال کیا کہ اسکے کپڑے کیسے تھے۔ خیال
تو کرو۔ ایک سن رسیدہ عورت۔ لبِ گور، پلنگ سے اُٹھنے کے قابل نہیں
زندگی سے دل برخواستہ۔ قوت یادداشت اتنی کمزور کہ اپنی لڑکیوں تک
کو پہچان نہیں سکتی لیکن اُس کو اِس بات کے معلوم کرنے کا اب بھی شوق تھا
کہ کیا کپڑے ۳۰ سال پہلے اُس نے پہنے تھے، مردوں کو یہ بھی یاد نہیں رہتا
کہ ۵ سال قبل اُنھوں نے کونسی قمیص پہنی تھی اور نہ ان کو اِس کے یاد رکھنے
کی کوئی خواہش ہے۔ فرانس کے لڑکوں کو تعلیم دیجاتی ہے کہ وہ عورتوں کے
لباس کی تعریف کریں، نہ صرف ایک بار بلکہ بار بار۔

دن بھر کا کام ختم کرنے کے بعد ایک دہقانی عورت نے اپنے
آدمیوں کے سامنے گھاس کا ایک گٹھا رکھدیا، اور جب اُن لوگوں نے پوچھا
کہ کہیں وہ پاگل تو نہیں ہوگئی ہے تو اُس نے کہا کہ میں کیسے سمجھ سکتی تھی کہ
تم اُس کی طرف نظر بھی کروگے۔ میں ۳۰ سال سے تمھارے یہاں کھانا پکانے
کی خدمت انجام دے رہی ہوں اور اِس عرصہ میں میں نے تم لوگوں سے
ایک ایسا لفظ بھی نہ سُنا کہ جس سے معلوم ہوتا کہ تم لوگ گھاس نہیں کھارہے تھے

روس کے اونچے طبقہ میں یہ دستور تھا کہ جب لوگ اچھے کھانے
سے فارغ ہوتے تھے تو باورچی کمرہ میں بلایا جاتا تھا تاکہ اس کو مبارکباد
دیجائے۔ کوئی وجہ نہیں کہ اپنی بیوی کا بھی اتنا ہی لحاظ نہ کیا جائے۔

جب مرغی اچھی بھُنی ہوئی پکّی ہو تو اس سے یہ کہدو۔ اس کو یہ معلوم ہوجائے کہ تم اس کی قدر کرتے ہو اور تم محض گھاس نہیں کھا رہے ہو، اور اُس کے ساتھ ساتھ یہ بھی اُس پر ظاہر کردو کہ اسکا وجود تمھارے لئے کتنا اہم ہے۔

ڈسرائیلی انگلستان کا بہت بڑا سیاست داں تھا لیکن اس کو دنیا کے سامنے یہ کہدینے میں عار نہیں ہوتا تھا کہ اُس کی کامیابی کا باعث اُس کی بیوی ہے۔

ایک اور شخص نے یہ بیان دیا کہ میں اپنی بیوی سے زیادہ کسی اور کا احسان مند نہیں ہوں، وہ میری رفیق تھی اور اس کے باعث میں نے سیدھی راہ اختیار کی۔ اور شادی کے بعد اُس نے پیسہ پیسہ بچایا یہانتک کہ ہم لوگوں کے پاس ایک معتدبہ رقم ہوگئی، ہملوگوں کی پانچ اولادیں ہیں، اس نے ہمارے گھر کو بہشت بریں کا نمونہ بنادیا جو کچھ میں ہوں اسی کی بدولت۔

ایک مشاہیر نے ایک شخص سے شادی کی، جو وقت اس کو کافی شہرت ہوچکی تھی، لیکن اُس کے اس ایثار سے دونوں کی زندگی میں کسی قسم کی تلخی نہیں پیدا ہوئی۔ شوہر کہتا ہے کہ اگرچہ اب اسکو وہ داد نہیں مل سکتی جو بحیثیت مشاہیر ملتی تھی لیکن میں نے یہ کوشش کی ہے کہ وہ میری تعریف سے پورے طور پر باخبر رہے۔

اگر کوئی عورت شوہر سے خوش رہ سکتی ہے تو محض اُس کی قدر دانی اور جاں نثاری سے۔ اس لئے خانگی زندگی کو خوش آیند بنانے کا دوسرا اصول یہ ہے کہ خلوص سے قدر دانی کرو۔

باب پانچواں

وہ چیزیں جن کی عورتوں میں بڑی قدر ہے

مدت مدید سے پھولوں کے ذریعہ اظہار محبت کیا جاتا ہے انکی کوئی خاص قیمت نہیں ہوتی خصوصاً فصل کے زمانہ میں اور اکثر گلی کوچے میں ملجاتے ہیں لیکن کتنے شوہر ایسے ہیں جو ایک گلدستہ بھی تحفتہً گھر لے جاتے ہوں۔

ایک شخص اپنے دفتر سے اپنی سن رسیدہ ماں کو روزانہ دو بار ٹیلیفون کیا کرتا تھا، کوئی خاص بات کرنا نہ ہوتا تھا بلکہ اس وجہ سے کہ اس کو اپنی ماں کا بہت خیال تھا، وہ اس کی خوشنودی کا طالب رہتا تھا اور اُس کی خوشی اور خیر و عافیت کو بہت زیادہ عزیز رکھتا تھا۔

عورتیں جنم دن اور سالگرہ کو خاص اہمیت دیتی ہیں ۔ ایک شخص کا مقولہ ہے معمولی معمولی باتیں ۔سیکڑوں طلاقوں کے تہ میں ہیں، محض یہ ذری سی بات کہ شوہر جب دفتر جانے لگے تو بیوی اُسے ہاتھ ہلا کر رخصت کرے، بہت سے طلاق کے خطروں کو دور کرسکتی ہے۔

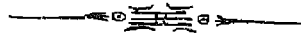
رابرٹ براؤننگ اگرچہ عدیم الفرصت تھا لیکن وہ اتنا
ضرور کرتا تھا کہ معمولی معمولی توجہ اور تحائف سے محبت کے شعلے کو روشن رکھتا
تھا، مریض بیوی کا اسکو خیال رہتا تھا۔ بیوی نے اپنی بہنوں کو لکھا کہ میں کہیں
فی الواقع فرشتہ تو نہیں بن گئی ہوں! بستر سے اُٹھنے سے پہلے اگر بیویوں کو کھانا
مل جائے تو اس سے ان کو اتنی ہی آسودگی ہوگی جتنی مردوں کو کلب جا کر ہوتی
ہے، ازدواجی مسرّت کیا ہے، چھوٹے چھوٹے واقعات کا مجموعہ۔

ہفتہ میں ۶ طلاق ہوتے ہیں یعنی ہر دس منٹ میں ایک۔ اس
مقولہ کو ذہن نشین کر لو، "میں اس راستہ سے ایک بار ہی گزروں گا جو کچھ
سلوک یا مہربانی میں کسی سے کر سکتا ہوں وہ کیوں نہ ابھی کر لوں۔ اس کو
ملتوی یا اس سے غافل نہ رہنا چاہیئے اس لئے کہ میں پھر ادھر سے نہ
گزرونگا"۔ اسلئے خانگی زندگی کو خوشگوار بنانے کا پانچواں کلیہ یہ ہے:۔

"چھوٹی چھوٹی باتوں کا لحاظ رکھو"

Robert Browning ؂

باب چھٹا

اگر تم خوش رہنا چاہتے ہو تو اسکو نظر انداز نہ کرو!

بیوی کے انتخاب میں کد و کاوش کرنے کے بعد خوش اخلاقی کا
درجہ ہے، کاشکے بیویاں شوہروں سے اتنا ہی اخلاق برتیں جتنا کہ غیروں سے
بداخلاقی محبت کو کھا جاتی ہے، ہر شخص اسکو جانتا ہے لیکن تب
بھی ہم غیروں سے زیادہ خوش اخلاقی سے پیش آتے ہیں بہ نسبت اپنے
عزیزوں کے۔

اگر کوئی اجنبی آدمی ہمکو کوئی قصہ سنا رہا ہو تو ہم یہ کہکر قطع کلام نہ
کرینگے کہ میں اسے سن چکا ہوں، اپنے دوستوں کے خطوط بلا اجازت کھولنے کی
ہمت ہم کو نہیں پڑتی نہ اُن کے نجی معاملات میں تفتیش کرنے کی، لیکن
عزیز و اقارب کے محض ذری ذری سے قصور پر ہم نکتہ چینی کرنے پر زیادہ نظر
آتے ہیں لیکن صرف اپنے گھرانے والوں کی ہم توہین کرتے ہیں، ان کو بُرا بھلا کہتے
ہیں اور اُن کی دلآزاری کرتے ہیں۔

خوش اخلاقی دل کی وہ خاصیت ہے جو ٹوٹے ہوئے دروازے کو نظر انداز کر کے اُن پھولوں کی طرف توجہ دلاتی ہے جو دروازہ کے صحن کے سامنے اُگ رہے ہیں، خوش اخلاقی ازدواجی زندگی میں اتنی ہی ضروری ہے جتنا کہ موٹر میں تیل۔

ایک شخص کا اصول تھا کہ جب وہ مغموم ہوتا تھا تو اپنے گھر والوں سے چھپاتا تھا، خود اس کے لئے یہ کیا کم تھا کہ وہ خود اسکا بار اٹھائے ہوئے تھا نہ یہ کہ دوسروں کو بھی اس میں شریک کرے۔ عام طور پر لوگ اس کے برخلاف کرتے ہیں، اگر کسی کا افسر اُس پر برس پڑا ہے، اس کے سر میں شاید درد ہونے لگا ہے یا ۵ بجے کی گاڑی چھوٹ گئی، تو اس کو صبر نہیں ہوتا کہ کب وہ گھر جائے اور اپنے گھر والوں پر غبار نکالے۔

ہالینڈ میں لوگ جوتہ اُتار کر گھر کے اندر داخل ہوتے ہیں۔ ہم کو چاہیئے کہ ان کی تقلید کریں اور اپنے روزانہ کی مشکلات کو باہر ہی اُتار جائیں تب مکان کے اندر قدم رکھیں۔

بہت سے لوگ جنکو اپنے کسی خریدار سے سخت کلامی کی ہمت نہیں پڑتی نہ کبھی اپنے شریک کار سے تو تو میں میں کرنے کی۔ بیویوں پر برس پڑنے کو ایک معمولی بات سمجھتے ہیں۔

روس کا ایک ناول نویس[1] لکھتا ہے کہ میں اپنی تمام ذہانت اور تمام

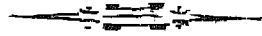
[1] TURGENER ملے

کتابیں بالائے طاق رکھ دونگا، اگر کوئی عورت کبھی ایسی مل جائے جس کو یہ فکر نہ ہو کہ میں کھانے کے لئے دیر سے پہونچا یا وقت پر۔

ایک شخص کا مقولہ ہے کہ ازدواجی زندگی میں کامیابی حاصل کرنیکا زیادہ موقع مل سکتا ہے بہ نسبت کسی اور کاروبار کے جتنے لوگ کاروبار کرتے ہیں اُن میں ۰، فیصدی ناکامیاب ہوتے ہیں لیکن ۰، فیصدی شادی کرنے والوں میں سے کامیاب ہوتے ہیں۔

عورتیں اس بات کے سمجھنے سے قاصر ہیں کہ جس طرح انسان اپنی تجارت یا پیشہ کو چلانے کی کوشش کرتا ہے اسی طرح ناحلی زندگی کو کامیاب بنانے کی کیوں فکر نہیں کرتا۔

اگرچہ لاکھوں روپیہ کمانے سے کہیں ضروری ہے کہ بیوی آسودہ اور قانع ہو اور گھر میں خوشی اور امن کا دور دورہ ہو لیکن سنّو میں ایک آدمی بھی اپنی تاہلی زندگی کو کامیاب بنانے کی واقعی کوشش نہیں کرتا، سب سے ضروری چیز کو وہ قسمت کے حوالہ کر دیتا ہے اور ایک جواری کی طرح محض قسمت سے ہار اور جیت کا سودا کرتا ہے۔ ہر شخص جانتا ہے کہ وہ اپنی بیوی سے بغیر کسی دقت کے کام کرا سکتا ہے اگر وہ محض اسکی تھوڑی سی تعریف کر دے کہ وہ بہت خوش انتظام ہے اور ہر طرح اس کی مدد کرتی ہے تو وہ خون اور پسینہ ایک کر دے گی ہر شخص جانتا ہے کہ وہ اگر اپنی بیوی سے یہ کہے کہ ادہ اپنے گذشتہ سال کے

لباس میں کتنی خوبصورت نظر آتی ہے تو وہ اس کو چھوڑ کر پیرس کا جدید ترین
لباس کبھی نہ خریدے گی، اور ہر بیوی جانتی ہے کہ اس کا شوہر اس کے ان
خدمات کو جانتا ہے، اس لئے کہ اُس نے ایک مکمل نقشہ اسکو دیدیا ہے کہ
اُس سے کس طرح سلوک کیا جائے، وہ اسکو گوارا کر لیتا ہے کہ اُس سے
لڑے اور پھر لڑائی کی پاداش میں بُرا کھانا کھائے اپنا روپیہ ضایع کرے
اور اپنی بیوی کے لئے نئے نئے کپڑے اور زیورات خرید کرے، بجائے
اس کے کہ اپنی بیوی کا دل خوش کرے اور اس سے وہ سلوک کرے جس کی
وہ خواہش مند ہے، اس لئے اگر تم چاہتے ہو کہ اپنی گھریلو زندگی کو خوش آیند
بناؤ تو چھٹا کلیہ یہ ہے کہ "خوش اخلاقی برتو"۔

باب ساتواں

شادی کے معاملے میں جاہل نہ ہو

ایک ڈاکٹر نے ہزاروں شادی شدہ عورتوں سے سیکڑوں سوالات کے جوابات منگوا کر یہ فیصلہ کیا کہ امریکہ میں طلاق کی کثرت اس وجہ سے ہے کہ جسمانی لحاظ سے ان کا جوڑا اچھا نہیں ہوتا، ایک ڈاکٹر ہزاروں شادیوں کے متعلق تبصرہ کرنے کے بعد اس نتیجہ پر پہونچا ہے کہ شادی کی ناکامیابی کے چار وجوہ ہیں۔

(۱) جنسی مناسبت کا فقدان (۲) اختلاف رائے کہ کس طرح سے فرصت کے اوقات بسر کیے جائیں۔ (۳) مالی مشکلات (۴) دماغی جسمانی یا جذباتی بے اعتدالیاں
یہ بات قابل لحاظ ہے کہ جنسی اختلاف کا نمبر اول ہے اور تیسرا نمبر مالی مشکلات کا ہے۔

ایک جج نے بہت سے مقدمات فیصل کرنے کے بعد یہ رائے قائم کی ہے کہ دس میں سے نو طلاق کی واردات جنسی مشکلات کی وجہ سے ہوتی ہے۔

ایک پادری کا تجربہ ہے کہ جتنے لوگ شادی کی غرض سے آتے ہیں اُن کے ارادے چاہے کتنے ہی نیک ہوں لیکن وہ شادی کے رموز و نکات سے بالکل بے بہرہ ہوتے ہیں، اس لئے اگر تم اپنی خانگی زندگی کو خوشگوار بنانا چاہتے ہو تو ساتواں قاعدہ یہ ہے کہ کوئی اچھی کتاب پڑھو جو کہ شادی کے جنسی اصول پر مشتمل ہو۔

خانگی زندگی کو خوشگوار بنانے کے سات قاعدے

(۱) جھڑکنے سے پرہیز کرو۔ (۲) اپنی رفیق زندگی کو غصہ نہ دلاؤ۔ (۳) نکتہ چینی نہ کرو۔ (۴) دل سے قدردانی کرو۔ (۵) ذرا ذرا سی باتوں کا خیال کرو۔ (۶) خوش اخلاقی برتو۔ (۷) کوئی اچھی کتاب جو شادی کے جنسی نقطہ نظر پر مشتمل ہو پڑھو۔

شوہروں کیلئے ہدایات

(۱)۔ کیا تم اب بھی اپنی بیوی کے لئے پھولوں کا گلدستہ لاکر اسکو رجھانے کی کوشش کرتے ہو یا اس کے جنم دن یا شادی کی سالگرہ یا اور دوسرے طریقوں پر اسکا لحاظ رکھتے ہو کہ اسکے ساتھ غیر متوقع مہربانی سے پیش آؤ۔

(۲) کیا تم اس بات کا خیال رکھتے ہو کہ دوسروں کے سامنے نکتہ چینی نہ کرو

(۳) کیا تم علاوہ خانگی اخراجات کے اُس کو کچھ روپیہ دیتے ہو کہ وہ اپنی مرضی کے مطابق خرچ کرے۔

(۴) کیا تم اس بات کی کوشش کرتے ہو کہ اُسکے ہر لحظہ بدلنے والے نسوانی مزاج کو سمجھو یا ان اوقات میں جبکہ وہ تھکی ہوئی خستہ ہو یا غصّہ میں ہو اُس کی مدد کرتے ہو۔

(۵)۔ کیا تم اپنے تفریح کے اوقات کا نصف حصّہ بھی اپنی بیوی کے ساتھ گذارتے ہو۔

(۶) کیا تم اس بات سے پرہیز کرتے ہو کہ بلا ضرورت اپنی بیوی کے بحیثت دیبہ امور خانہ داری کا تقابل اپنی ماں یا پڑوسی کی بیوی سے کرو۔

(۷) کیا تم واقعی اس کی مادّی زندگی اور معاشرتی جماعتی اور اس کے کلب کی زندگی یا ان کتابوں میں جو وہ پڑھتی ہے اور شہری معاملات کے متعلق جو وہ رسالے رکھتی ہے ان سب میں دلچسپی لیتے ہو۔

(۸) کیا تم اس کو اجازت دیتے ہو کہ وہ دوسروں کے یہاں بلا روک ٹوک ملاقات کے لئے جاسکے۔ بغیر اس کے کہ تم بدظن ہو۔

(۹) کیا تم ان مواقع کی تلاش میں رہتے ہو، جب تم اسکی تعریف اور تحسین کر سکو

(۱۰) کیا تم اس کی ذرا ذرا سی خدمات پر شکریہ ادا کرتے ہو مثلاً یہ کہ ایک بٹن کے ٹانکنے جراب میں تاگا بھر دینے یا تمھارے کپڑے دھوبی کے یہاں بھیج دینے پر۔

بیویوں کیلئے

(۱) کیا تم اپنے شوہر کو اس کے کاروباری معاملات میں مکمل آزادی دیتی ہو

اور کیا تم اُس کے ساتھیوں، اُسکے انتخاب سکریٹری اور گھر آنے جانے کے اوقات کے متعلق نکتہ چینی کرنے سے پرہیز کرتی ہو۔

(۲) کیا تم حتی الوسع کوشش کرتی ہو کہ تمھارا گھر دلکش اور دلچسپ ہو جائے۔

(۳) کیا تم روزمرّہ اقسام طعام میں تبدیلی کرتی ہو تاکہ تمھارے شوہر کو نہ معلوم ہو سکے کہ کونسا کھانا آج اسکے سامنے آئیگا۔

(۴) کیا تم نے اپنے شوہر کے کاروبار کو بخوبی سمجھ لیا ہے تاکہ گفتگو کرکے اسکی کچھ مدد کرسکو۔

(۵) کیا تم مالی مشکلات کا بہادری اور خوشی سے مقابلہ کرسکتی ہو بغیر اس کے کہ اپنے شوہر کی غلطیوں پر نکتہ چینی کرو اور اسکا تقابل دوسرے کامیاب آدمیوں سے کرو۔

(۶) کیا تم کوئی خاص کوشش کرتی ہو کہ اسکی ماں اور دوسرے عزیزوں سے خوشگوار تعلقات پیدا ہوں۔

(۷) کیا تم کپڑے اپنے شوہر کی خوشنودی یا عدم خوشنودی کے اعتبار سے پہنتی ہو۔

(۸) کیا تم کوشش کرتی ہو کہ جھگڑے سے بچنے کے واسطے تم دونوں کی رایوں کے اختلافات دور ہو جائیں

(۹) کیا تم کوشش کرتی ہو کہ شوہر کے پسند کے کھیل سیکھو تاکہ اس کے فرصت کے اوقات میں اس کی شریک ہو سکو۔

(۱۰) کیا تم روزمرّہ کی خبروں، نئی کتابوں اور نئے خیالات سے اپنے کو باخبر رکھتی ہو تاکہ اپنے شوہر کی دماغی شوق کو پورا کرسکو۔

٣٣١٠٨

Date	No.	Date	No.